WARREN BUFFETT INVESTS LIKE A GIRL

WARREN BUFFETT ĐẦU TƯ NHƯ MỘT CÔ GÁI







THAIHABOOKS
NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

8 NGUYÊN TẮC CƠ BẢN MÀ MỌI NHÀ ĐẦU TƯ ĐỀU CẦN ĐỂ TẠO RA MỘT DANH MỤC ĐẦU TƯ CÓ KHẢ NĂNG SINH LỜI

LOUANN LOFTON

Viết lời tựa: TOM GARDNER, CEO của The Motley Foot

Mục Lục

Lời tựa

Đây là cuốn sách về đầu tư dành cho các nhà đầu tư. Nó tập trung vào những nhân tố có ảnh hưởng quyết định nhất tới việc bạn sẽ kiếm được tiền hay đánh mất tiền và liệu bạn có đánh bại được thị trường hay không.

Hiển nhiên, bạn có thể cho rằng bạn sẽ được đọc về cách chọn cổ phiếu – để bạn có thể mua cổ phiếu của GEICO[1] thay cho cổ phiếu của Ngân hàng Mỹ. Cách đánh giá khả năng sinh lợi của một công ty – để bạn có thể đầu tư vào công ty Apple của Steve Jobs chứ không phải vào khu vui chơi giải trí của Donald Trump. Cách đào sâu một bản báo cáo kế toán. Cách tìm ra công ty tiếp theo có khả năng tăng 10, 20 hoặc 100 lần giá trị.

Nhưng không phải vậy.

Thay vào đó, cuốn sách này sẽ phân tích những điều quyết định thành công của bạn trên cương vị một nhà đầu tư – khối óc, cảm xúc, cá tính con người bạn. Nếu bạn cầm cương chúng, lợi tức đầu tư của bạn sẽ giúp bạn đạt được sự tự do về mặt tài chính trong những lĩnh vực đầy cơ hội. Nhưng nếu chúng cầm cương bạn thì hãy nhắm mắt lại, vì chúng sẽ khiến bạn có những hành động sai lầm. Bạn sẽ bán khi đáng ra bạn phải mua. Bạn sẽ tin khi đáng ra bạn phải nghi ngờ. Bạn sẽ reo hò khi đáng ra bạn phải học hỏi. Bạn sẽ kinh doanh khi đáng ra bạn phải đầu tư.

Nếu bạn muốn kiếm được nhiều tiền hơn nữa trong thị trường – sử dụng cổ phiếu thường hay quỹ tương hỗ – bạn sẽ phải học cách làm chủ khí chất của mình. Nơi khởi đầu tốt nhất chính là đây, ở những trang sách này, vì Louann Lotton sẽ tiết lộ cách Warren Buffett đã "hô biến" những khoản đầu tư nhỏ của một đứa trẻ vị thành niên thành một danh mục đầu tư lớn nhất và vĩ đại nhất trong lịch sử loài người như thế nào.

Quả là một bài học thực tế giá trị!

Nhưng, cho tới tận lúc này, những học trò của ông [Buffett] vẫn chủ yếu đi tìm sự điêu luyện bậc thầy của ông ở sai chỗ. Họ thường mơ về những biến số phức tạp trong khi cố gắng tìm kiếm những mô hình giá trị của Buffett. Họ săm soi mọi thứ và sục sạo mà không cần suy xét nhiều những vấn đề riêng tư nhất trong cuộc sống của ông. Suốt nhiều thập kỷ, họ vẫn không nhận ra điều quan trọng nhất, nhưng, ít nhất thì họ cũng đã thử tìm hiểu!

Ở phố Wall, trên bàn làm việc của các thương gia và doanh nhân, họ phớt lờ Buffett . Những người này đã nỗ lực hết sức mình để đạt được bộ ba kết quả: (1) Phá hoại danh mục nhà đầu tư, (2) Đánh chìm bảng cân đối kế toán của ông chủ và (3) Phân mức nền kinh tế thế giới. Và họ thực hiện tất cả những điều đó nhân danh một loại tiền thưởng hoa hồng lớn đến mức khiến người khác phát rồ. Trò chơi của họ không phải là về đầu tư, mà là về kiếm lãi từ việc mạo hiểm.

Nếu bạn muốn biết làm thế nào để kiếm được hàng triệu đô la đầu tư vào cổ phiếu, chỉ cần làm ngược lại với điều được chào mời ở thế giới phố Wall có chỉ số octane[2] cao, nơi đàn ông sẽ lại

là đàn ông ngay khi họ yêu cầu người đóng thuế bảo lãnh cho họ. Hãy lật sang trang, bạn Fool thân mến của tôi ạ, và bạn sẽ thấy điều mà hầu như cả thế giới này đã xem thường hoặc bỏ qua. Điều đó thực sự, thực sự rất đơn giản: Warren Buffett đầu tư như một cô gái.

- Tom Gardner[3], 12.2010

LỜI CÁM ƠN

Ý tưởng cho cuốn sách này và câu chữ ban đầu cho nó xuất hiện vào mùa hè năm 2007. Vào thời điểm đó, công ty Fools chúng tôi đang tìm hiểu về những nghiên cứu xuất hiện trong thế giới kinh tế học hành vi chỉ ra rằng nam giới và nữ giới thường đầu tư theo những cách khác nhau. Và chúng tôi nhận ra điều gì đó thú vị – có vẻ như phụ nữ đầu tư với khí chất rất "giống Buffett ". Chúng tôi đều ngưỡng mộ ông Buffett cùng với khí chất điềm đạm, bình tĩnh, kiên nhẫn của ông từ lâu. Chúng tôi xem khí chất đặc trưng này như một đặc điểm mang tính định nghĩa và một cách giải thích cho khả năng tạo dựng sự giàu có và đánh bại thị trường qua nhiều thập kỉ, làm cho hết kẻ bất tài này tới kẻ bất tài khác phải xấu hổ. Đó cũng chính là lý do chúng tôi tập trung mọi nỗ lực của mình cho cuốn sách này nhằm khám phá và nhấn mạnh những điểm mấu chốt của việc có được khí chất tối ưu, để có thể giúp cải thiện lợi nhuận lâu dài của tất cả các nhà đầu tư, cả nam cũng như nữ.

Điều chúng tôi không thể nhìn thấy trong cơn ác mộng tồi tệ nhất của mình là điều xảy ra trong thế giới tài chính vài năm sau đó. Hóa ra, tất cả chúng ta đều cần phải học về khí chất, có lẽ là cần hơn bao giờ hết.

Tất nhiên, giữa việc lựa chọn chứng kiến vô số ví dụ về khí chất-hóa-sai-lầm phơi bày trước mắt chúng ta với việc không nhìn thấy danh mục đầu tư cũng như số tiền dự trữ của chúng ta bị phá hủy hoàn toàn, tôi hoàn toàn chắc chắn rằng chúng ta sẽ chọn bỏ qua những ví dụ. Nhưng chúng ta đang ở đây, dõi mắt về tương lai và hi vọng bạn cảm thấy sẵn sàng đối mặt với nó bằng một vào mùa hè năm 2007. Vào thời điểm đó, công ty Fools chúng tôi đang tìm hiểu về những nghiên cứu xuất hiện trong thế giới kinh tế học hành vi chỉ ra rằng nam giới và nữ giới thường đầu tư theo những cách khác nhau. Và chúng tôi nhận ra điều gì đó thú vị – có vẻ như phụ nữ đầu tư với khí chất rất "giống Buffett ". Chúng tôi đều ngưỡng mộ ông Buffett cùng với khí chất điềm đạm, bình tĩnh, kiên nhẫn của ông từ lâu. Chúng tôi xem khí chất đặc trưng này như một đặc điểm mang tính định nghĩa và một cách giải thích cho khả năng tạo dựng sự giàu có và đánh bại thị trường qua nhiều thập kỉ, làm cho hết kẻ bất tài này tới kẻ bất tài khác phải xấu hổ. Đó cũng chính là lý do chúng tôi tập trung mọi nỗ lực của mình cho cuốn sách này nhằm khám phá và nhấn mạnh những điểm mấu chốt của việc có được khí chất tối ưu, để có thể giúp cải thiện lợi nhuận lâu dài của tất cả các nhà đầu tư, cả nam cũng như nữ.

Điều chúng tôi không thể nhìn thấy trong cơn ác mộng tồi tệ nhất của mình là điều xảy ra trong thế giới tài chính vài năm sau đó. Hóa ra, tất cả chúng ta đều cần phải học về khí chất, có lẽ là cần hơn bao giờ hết.

Tất nhiên, giữa việc lựa chọn chứng kiến vô số ví dụ về khí chất-hóa-sai-lầm phơi bày trước mắt chúng ta với việc không nhìn thấy danh mục đầu tư cũngkhí chất bình tĩnh, vững vàng. Trên thực tế, các bạn, những độc giả thân yêu, chính là những người đầu tiên tôi cần phải cám ơn. Cám ơn các bạn vì đã song hành cùng với tôi trong cuộc hành trình này, và vì đã đọc cuốn sách này tới tận giờ phút này (bạn không bỏ qua đoạn nào, đúng không?). Tôi hi vọng nó xứng đáng với thời gian bạn bỏ ra và hi vọng là bạn đã học hỏi được nhiều và thấy thoải mái trong suốt quá trình học.

Cám ơn ông, Warren Buffett, vì đã làm hình mẫu cho khí chất lý tưởng suốt các thập kỷ. Cũng rất cám

ơn vì ông đã cởi mở chia sẻ sự thông tuệ của mình với những nhà đầu tư ở khắp mọi nơi trong suốt những năm qua.

Xin cám ơn David Gardner, Tom Gardner và Erik Rydholm vì đã thành lập nên The Motley Fool nhiều năm trước. Thật tuyệt khi là một thành viên của Foolý Cám ơn vì đã biến nó thành điều có thể và vì đã cho tôi rất nhiều cơ hội trong suốt những năm qua. Và xin gửi lời cám ơn đặc biệt tới Tom vì đã viết lời nói đầu, vì đã giới thiệu rộng rãi dự án này và vì tình bạn của ông.

Cám ơn Suzanne Gluck, đại diện của chúng tôi ở William Morris Endeavor, vì đã thương thảo cho dự án sách này.

Cám ơn Hollis Heimbouch, biên tập viên của tôi ở nhà xuất bản Harper Business, vì liên tục khuyến khích, vì những sửa đổi sắc sảo, vì những gợi ý thận trọng và vì sự kiên nhẫn cũng như linh hoạt. Cám ơn cô, Hollis, vì cả sự tốt bụng và khiếu hài hước của cô. Tôi không bao giờ có thể tìm được một biên tập viên nào tốt hơn cô, và sẽ luôn biết ơn vì điều đó.

Xin được gửi lời cám ơn những con người tuyệt vời khác ở nhà xuất bản Harper Collins vì đã nhiệt tình với cuốn sách như chính chúng tôi, trong đó có Kathy Schneider, Doug Jones, Angie Lee, Tina Andreadis, Samantha Choy, Mark Ferguson, Matthew Inman và Colleen Lawrie. Thật tuyệt vời khi được làm việc với những người như các bạn.

Xin được cám ơn Robyn Gearey, người đã dành thời gian cho cuốn sách này đồng thời dành gấp ba thời gian để tung ra một vài dịch vụ cung cấp bản tin mới của Fool. Cám ơn anh, Robyn vì đã nói chuyện với tôi trong những thời khắc lo lắng, thiếu tự tin và hoảng sợ. Cử chỉ bình tĩnh và cung cách khuyến khích của anh là của trời cho. Xin cám ơn anh vì luôn ở bên ủng hộ.

Cám ơn những nhà quản lý quỹ Lisa Rapuano, Lauren Templeton, Candace King Weir, Amelia Weir và Bill Mann vì đã dành thời gian trả lời phỏng vấn cho cuốn sách này. Cám ơn tất cả các bạn vì đã chia sẻ những kinh nghiệm quý báu của mình với tất cả chúng tôi.

Xin được cám ơn những đồng nghiệp ở Fool như Mac Greer, Chris Hill và Steve Broido vì đã giúp thực hiện những cuộc phỏng vấn và tìm kiếm những câu trích dẫn từ những người như Roger Lowenstein, Andrew Kilpatrick, Prem Jain và Nell Minow. Chỉ một lời thôi: Nếu bạn cần nói chuyện với bất kỳ ai (nghiêm túc đấy, bất kỳ người nào), đây là ba người có thể giúp bạn thực hiện được việc đó.

Xin được gửi lời cám ơn tới những đồng nghiệp ở Fool như John Reeves và Alex Pape vì đã kiểm tra sát sao tính chân thực của cuốn sách này và vì những nhận xét, góp ý tổng quan tuyệt vời dành cho bản thảo của cuốn sách. Xin được cám ơn cả hai vì đã cứu tôi khỏi những sai lầm của mình! Cũng xin được cám ơn Hope Nelson, Paul Elliott, Todd Etter, Buck Hartzell và Andy Cross vì đã đọc bản thảo và đã chia sẻ những ý tưởng của các bạn để giúp hoàn thiện bản thảo tốt nhất có thể. Tất cả những gợi ý của các bạn đều rất hữu ích. Xin cám ơn các bạn vì đã dành thời gian làm việc này khi mà tôi biết các bạn còn hàng núi công việc khác cần phải thực hiện.

Xin được cám ơn bậc thầy marketing của Fool, người đã nhắc lúc trước, Paul Elliott, và bậc thầy quan hệ công chúng của Fool, Alison Southwick, vì không bao giờ gạt bỏ một ý tưởng điên rồ và vì tinh

thần làm bất cứ điều gì cần thiết để biến cuốn sách này trở thành một hiện tượng.

Xin được cám ơn Dan Stapleton vì mẫu thiết kế bìa tuyệt vời. Xin cám ơn Ginni Bratti và Randy Coon vì đã ủng hộ dự án này. Cám ơn những cây viết của Fool như Alyce Lomax và Dayana vì đã truyền cảm hứng. Xin được cám ơn Joe Magyer và toàn bộ nhóm Giá trị nội tại Motley Fool vì những chia sẻ quý giá về danh sách sách tham khảo. Và chân thành cám ơn Jonathan Mudd vì đã lôi được một câu "chìm ngỉm" trong cuốn sách ra và cho chúng tôi một cái tên sách hay nhất.

Cuối cùng, gửi lời cám ơn chân thành tới Austin vì tình yêu và sự ủng hộ trong suốt quãng thời gian tôi ngồi ôm máy tính, miệt mài cả ngày và đêm. Cám ơn vì đã khiến tôi vui vẻ và thoải mái khi tôi cần (rất nhiều). Cám ơn vì đã nhẹ nhàng, thấu hiểu và kiên nhẫn. Cám ơn vì đã làm tôi sao nhãng với một vài tập *The office* khi tôi nghĩ mình đã đến đỉnh điểm và cần một chút động viên từ bản thân gã khổng lồ ngành giấy, Michael Scott. Hơn hết cả, cám ơn vì đã chịu đựng tôi. Tôi đánh giá cao điều đó, và tôi biết ơn bạn nhiều hơn mức tôi có thể diễn tả được. Xin cám ơn.

1
Tại sao bây giờ khí chất lại quan trọng hơn bao giờ hết?

Tháng Chín năm 2008. Britney Spears[4] chuẩn bị cho sự trở lại thắng lợi với giải thưởng Video âm nhạc (VMA) của MTV, sau buổi biểu diễn mờ nhạt tại VMA năm 2007. Tay đua xe đạp Lance Armstrong[5] tuyên bố giải nghệ sau khi hoàn thành cuộc thi Tour de France lần tới. Cơn bão Ike trở thành cơn bão số năm trong mùa mưa bão ở Đại Tây Dương. Đại biểu ở Hội nghị quốc gia đảng Cộng Hòa đã nhất trí chọn thượng nghị sỹ bang Arizona John McCain làm đại diện tranh cử trong cuộc bầu cử tổng thống vào tháng Mười một. Diễn viên Mickey Rourke[6] đã trở lại với ánh đèn sân khấu nhờ bộ phim *The Wrestler* (Võ sỹ), bộ phim giành được giải thưởng phim hay nhất tại Liên hoan phim Venice. Roger Federer giành được chức vô địch thứ năm liên tiếp tại giải Mỹ Mở rộng. Rapper người Anh M.I.A[7] nổi đình nổi đám với bài *Paper Planes* (Máy bay giấy), cũng như Atlanta sở hữu T.I2 với ca khúc *Whatever you like* (Bất cứ điều gì em thích). Những người yêu thích chương trình truyền hình *The office*[8] của đài NBC háo hức chờ đợi số đầu tiên của phiên bản thứ năm, xem kiểu trò vui nào sẽ xảy ra với Michael Scott và những người còn lại trong nhà máy Dunder Mufflin[9]. Đội bảo vệ ngôi vô địch giải Siêu cúp (Super Bowl), New York Giants, đã đánh bại đội Washington Redskins với tỉ số 16-7 trong trận mở màn mùa giải của Liên đoàn Bóng bầu dục Quốc gia Mỹ.

Như vậy là, trong vòng chưa đầy hai tuần của một tháng, thế giới đã thay đổi. Vĩnh viễn.

Sự hốt hoảng về mặt tài chính đã nhấn chìm thị trường chứng khoán, nhà đầu tư cá nhân và cả các chính phủ trên thế giới. Và *hốt hoảng* quả thực là từ hoàn hảo để miêu tả chuyện đã xảy ra vào mùa thu năm 2008. Viết về sự hốt hoảng của thị trường trong thế kỷ 19, giáo sư trường đại học Yale, William Graham Sumner, đã định nghĩa *hốt hoảng* như: "Làn sóng cảm xúc, e sợ, cảnh báo. Nó là nguyên nhân gây ra khủng hoảng, một điều hoàn toàn có thực và không thể tránh khỏi, nhưng nó lại có thể cường điệu, phù phép khả năng, lấy đi dũng khí và năng lượng".

Thị trường chứng khoán nhanh chóng tụt dốc, khiến nhà đầu tư phải tìm cách bấu víu để tồn tại. Không ổn định là từ chỉ những ngày đó, cái gọi là "chỉ số sợ hãi" đã đạt đến cấp độ mới khi thị trường chạm đáy mới. Niềm tin của khách hàng và cảm nghĩ của nhà đầu tư lao dốc dựng đứng cùng với giá cổ phiếu. Không thể đoán định được tương lai của nền kinh tế phút sau khác phút trước như thế nào, hết công ty tài chính danh tiếng này tới công ty tài chính kia đứng trên đỉnh núi, lao thẳng xuống vực, không thể biết điều gì đang chờ phía trước.

Xin chào, hốt hoảng.

Vào ngày 6 tháng Mười năm 2008, chỉ số Trung bình Công nghiệp Down Jones[10] lần đầu tiên giảm xuống dưới 10.000 điểm kể từ năm 2004. Ba ngày sau đó, nó lại tiếp tục giảm xuống còn 8.600 điểm. Cùng ngày hôm đó, ngày 9.10, chỉ số Standard & Poor 500 (chỉ số cổ phiếu bao gồm 500 loại cổ phiếu được lựa chọn từ 500 công ty có mức vốn hóa thị trường lớn nhất Mỹ) đã giảm 42% so với năm

ngoái, nhanh chóng xóa sạch những thành quả đã phải mất cả năm xây dựng. Cột mốc này xảy ra trong vòng chưa tới bốn tuần ngắn ngủi và đau khổ sau khi Lehman Brothers phá sản.

Đó là thời điểm thử thách thần kinh với cả những nhà đầu tư dày dạn nhất. Tôi theo dõi, mở to mắt, và không có một chút lo sợ, kinh hãi nào khi danh mục đầu tư của tôi (trong một vài trường hợp, bao gồm cả cổ phiếu của các công ty mà tôi đã sở hữu hơn 10 năm) co lại chỉ còn một nắm nhỏ. Nó còn có thể thấp được tới mức nào nữa? Những công ty hoạt động tốt, chẳng có liên quan gì tới những vấn đề của các ngân hàng hay các thể chế tài chính, cũng bị "tàn sát" theo chúng. Nguyên nhân của việc bị "tàn sát" này là các công ty bán lẻ và thương hiệu tiêu dùng nổi tiếng cũng đột nhiên bắt đầu học đòi đầu tư vào chứng khoán từ những khoản vay thế chấp chứ không bán nước giải khát hay quần tất nữa.

Theo dõi ti vi mỗi sáng trở thành một hành động phiêu lưu và tuyệt vọng, theo nghĩa hoàn toàn khác lạ. Tôi có cảm giác thôi thúc phải xem, phải biết điều gì đã xảy ra sau một đêm, để xem điều kinh khủng mới nào chuẩn bị giáng xuống đầu chúng tôi ngày hôm đó. Có thể so sánh nó với việc hỏng xe, thật sự bạn không muốn nhìn vì bạn sợ điều bạn sẽ nhìn thấy, nhưng dường như bạn không thể không nhìn.

Trong trường hợp này, có một điểm khác biệt quan trọng: Tất cả chúng ta đều đang ở trong chiếc xe đó khi nó đã hỏng, tất cả chúng ta đều đang ở trong cái đống sắt đã bị hư hại đó.

Luôn có những nhà bình luận nín thở cập nhật sự tụt dốc khiến người ta dựng tóc gáy và vô cùng hốt hoảng. Tin tức được đưa rất nhanh, gần như là không thể biết được đâu là thông tin mới nhất, cập nhật nhất (thông tin này vừa ra, thông tin khác đã xuất hiện).

Trải qua tất cả những điều đó, có một người ngồi cách xa những ồn ào huyên náo của thành phố New York và thủ đô Washington D.C, ở thành phố Omaha yên bình, tĩnh lặng của tiểu bang Nebraska, vùng Trung Tây. Ông theo dõi, như đã từng theo dõi nhiều lần trước đó, khi thế giới dường như đã chuẩn bị bước vào hồi kết. Ông đã nghe những giọng nói run run trên ti vi, và có lẽ ông còn không thể thoát khỏi những bức ảnh cập nhật hàng ngày, thậm chí hàng giờ, về những doanh nhân phố Wall trong bộ dạng hoảng hốt, rã rời, hay chỉ đơn giản là trong bộ dạng mất-tất-cả.

Sau đó, ông đã làm điều mà bất cứ người có lý trí nào cũng nên làm để đối mặt với cảm giác sợ hãi kinh khủng đó. Ông hít một hơi thật sâu, tự trấn tĩnh bản thân, và bắt đầu mua cổ phiếu, dốc 20 tỉ đô vào các công ty như Goldman Sachs[11] và General Electric[12]. Cần phải có dũng khí, sự ngoan cường và khả năng nhìn xuyên qua cuộc khủng hoảng hiện tại để cuối cùng có thể khôi phục được các doanh nghiệp nước Mỹ và nền kinh tế thế giới.

Điều đó đòi hỏi phải có khí chất thích hợp. Warren Buffett, người đàn ông ở Omaha của chúng ta (và cũng chính là nhà "hiền triết nổi tiếng" đã được trích dẫn lúc trước), không hề hốt hoảng và bán tháo. Ông vẫn giữ được sự bình tĩnh, và đánh giá được tình hình. Và khi đánh giá, ông rất cẩn trọng. Ông cũng khuyến khích những người khác làm đúng như vậy, và nhắc họ nhớ rằng chúng ta phải trải qua khó khăn trước, sau đó chúng ta mới có thể dẫn đầu. Ông cũng nhắc những nhà đầu tư nhớ rằng thời điểm tốt nhất để mua cổ phiếu chính là khi tất cả mọi người đều tháo chạy khỏi thị trường, để lại rất nhiều món hời cho người nào sẵn sàng nhận lấy.

Đó là cách tư duy không dễ được chấp nhận trong quãng thời gian điên cuồng ấy. Thật nản khi nhìn thấy khoản 401(k)[13] của bạn cứ nhỏ dần, nhỏ dần theo ngày, thậm chí theo giờ trong nhiều tuần liền

cho tới khi không còn gì. Thật mệt mỏi và đau tim khi phải nhìn số tiền dự trữ, tài khoản tiết kiệm hay số tiền dành dụm để cho con đi học đại học của bạn bốc hơi hết. Điều đó cũng giống như chúng ta bị đánh liên tiếp vào đầu và không thể thoát được vậy. Những cú đánh cứ liên tục, liên tục giáng xuống.

Tôi đã phải sốc lại tinh thần và mua thêm cổ phiếu của một vài công ty mà tôi vốn đã sở hữu vào ngày thứ Ba sau khi Lehman nộp hồ sơ xin phá sản. Và tôi không khoác lác khi nói rằng đó là một trong những quyết định khó khăn nhất của tôi, với tư cách là một nhà đầu tư. Thực tình, đưa ra quyết định đó, lựa chọn sẵn sàng đẩy mình vào thị trường mà ngay ở giai đoạn đầu đã khiến tôi thâm tím và bầm dập, là điều vô cùng khó khăn. Đó là khoảng thời gian đáng sợ, và tôi luôn phải dốc toàn bộ sức mạnh ý chí của mình mỗi khi quyết định nhấn vào cái nút "Mua" nhỏ xíu trên trang web của công ty môi giới. Mọi thứ trên cơ thể đều bảo tôi đừng mua. May mắn là đầu tôi biết nhiều hơn, và đã kiểm soát được nỗi sợ kinh hoàng bao trùm khắp cơ thể mình.

Tuy nhiên, khi tôi đã mua những cổ phiếu đó, nỗi đau thực sự mới bắt đầu. Tôi đã không ý thức được về những tuần, những tháng "sa cơ lỡ vận" của thị trường. Dù vậy, tôi cũng không bao giờ bán. Tôi đã chờ tới cùng. Và bây giờ, nhìn vào khoản lợi tức từ hai trong số ba loại cổ phiếu tôi đã mua từ những ngày đó (cổ phiếu của công ty máy tính Apple và của công ty Chipotle Mexican Grill[14], tôi mừng là mình đã quyết định mua. Thế còn cổ phiếu thứ ba? Ờ thì, không phải tất cả đều là người chiến thắng, đúng không?

Warren Buffett đã gây dựng được một sự nghiệp lâu dài, đáng ghen tị trong ngành tài chính, với bảng thành tích mà hầu hết các nhà đầu tư và quản lý tài chính đều mơ ước (thậm chí, có thể chết để có được). Suốt gần năm thập kỷ, ông đã phân tích các công ty, đầu tư vào các công ty tốt nhất trong số đó và làm giàu. Ông hoàn toàn không có đối thủ. Không người nào có khả năng chọn cổ phiếu và đầu tư vào công ty có khả năng sinh lời và tồn tại lâu dài như ông. Và điều thực sự định nghĩa Buffett, khiến ông trở thành nhà đầu tư như ông ngày hôm nay, điều khiến ông khác biệt với tất cả những người khác, khác tất cả những nhà đầu tư khác trong suốt bao nhiêu năm qua, chính là khí chất đáng nể của ông.

Từ điển di sản Mỹ định nghĩa *khí chất* là "cách nghĩ, hành xử hay ứng phó đặc trưng của một người đặc biệt". Trong thế giới đầu tư, khí chất tự nó biểu hiện ở việc liệu bạn có bị tình cảm chi phối khi đưa ra quyết định khiến bạn, chẳng hạn như, mua rồi lại bán tháo cổ phiếu của những công ty mà bạn thậm chí không có chút manh mối nào về việc những công ty đó thực sự làm cái gì. Liệu bạn có để bản thân bị bối rối bởi những động thái sụt giảm của thị trường không, hay bạn sẽ nhìn giá tụt dốc và thấy những cơ hội?

Chính Buffett đã nói về tầm quan trọng của khí chất như thế này: "Đặc tính quan trọng nhất của nhà đầu tư là khí chất, chứ không phải trí tuệ… Bạn cần một "loại" khí chất không bắt nguồn từ cảm xúc do đồng tình hay bất đồng với đám đông".

Ông còn nói thêm rằng: "Thành công trong đầu tư không có liên quan gì tới chỉ số IQ kể cả khi IQ của bạn ở trên mức 125. Khi bạn có chỉ số thông minh trung bình, điều bạn cần là khí chất để tránh đẩy người khác vào rắc rối trong đầu tư".

Hãy nói về "rắc rối" thực sự. Chúng ta có thể nghĩ tới khí chất – một cách sai lầm – khi tìm kiếm một vài căn nguyên của khủng hoảng tài chính:

- Suy nghĩ ngắn hạn về sự giàu có
- Vung tay quá trán
- Có quá nhiều khoản nợ vô lý
- Niềm tin vô lý rằng không bao giờ nên ngừng kiếm tiền
- Không có khả năng nhìn thấy hệ quả lâu dài của những quyết định kém cỏi
- Bóc lột người yếu thế hơn mình để trục lợi.

Bây giờ, cần phải hiểu rằng khí chất không phải là nhân tố duy nhất gây nên khủng hoảng tài chính. Đó là một hoàn cảnh vô cùng phức tạp đã kéo dài hết năm này qua năm khác. Động cơ cũng như môi trường pháp lý và chính sách tiền tệ lỏng lẻo đều đóng vai trò quan trọng. Cuộc cạnh tranh giữa những công ty phố Wall gay gắt tới mức để theo kịp người khác, các thương nhân và các nhà tài phiệt càng ngày càng không thể nói không với bất cứ điều gì. Nếu một công ty không muốn thực hiện một thương vụ vì lo lắng thương vụ đó có thể mang lại tổn thất thì luôn có một công ty khác ở con phố này sẵn sàng nhảy vào. Tuy nhiên, khí chất thực sự đóng một vai trò quan trọng.

Nhìn lại, có thể tìm thấy khí chất sai lầm ở mọi cấp độ của cuộc khủng hoảng toàn cầu, bắt đầu từ những người đi tìm lát cắt của giấc mơ Mỹ: Những người mua nhà. Bây giờ, tất nhiên là đã có những người có trách nhiệm bị vướng vào cái bẫy hỗn độn nợ dưới chuẩn đó, thậm chí tệ hơn, bị lừa vay những khoản nợ mà họ không bao giờ có cơ hội thực sự kiếm lời được từ đó. Nhưng cũng có nhiều người chủ ý vay những khoản tiền khổng lồ để mua nhiều nhà hơn mức cần thiết hoặc hơn khả năng có thể chi trả của họ và thường chỉ là dưới dạng lãi suất hay tỉ lệ cho vay thế chấp có thể điều chỉnh, nhưng đôi khi là kết hợp cả hai. Mọi người đều biết rằng những khoản vay thế chấp này cuối cùng cũng sẽ được điều chỉnh, có thể là ở tỉ lệ cao hơn, có nghĩa là khoản tiền phải trả cho chúng có thể tăng rất nhanh. Hi vọng cho những người mạo hiểm với nó là bong bóng nhà sẽ tiếp tục căng phồng mà không dừng lại, và giá trị nhà sẽ tiếp tục tăng cao, tạo cửa ra an toàn và nhanh lẹ trước khi việc điều chỉnh tỉ lệ cho vay thế chấp trở thành một vấn đề.

Lạy thánh Ala, chuyện lại không như thế.

Giá trị nhà đã bắt đầu lộn nhào, tỉ lệ vay thế chấp đã bắt đầu được điều chỉnh lên mức không thể chấp nhận được, và cuối cùng các khoản tiền trả lãi hàng tháng đã bắt đầu khiến những người ban đầu háo hức vay thấy ngột ngạt. Các khoản vay không thanh toán được dẫn đến tình trạng vỡ nợ, và các khoản nợ xấu bắt đầu gia tăng. Xu hướng mới nổi này khiến những chủ nhà ngạt thở, tiếp đó là ngân hàng và các thể chế tài chính, sau đó là các thị trường tín dụng và thị trường chứng khoán ở cả nước Mỹ và khắp nơi trên thế giới, gây ảnh hưởng sâu rộng tới nền kinh tế toàn cầu. Và tất cả là vì không có mấy người nhận ra lối suy nghĩ dài hạn cùng với việc mạo hiểm một cách thận trọng là lợi thế chứ không phải bất lợi.

Ở phía đối diện là các ngân hàng và các thể chế tài chính – những gã khổng lồ của phố Wall – bẩn thỉu và đồng bóng hơn cả những người mua nhà thiển cận. Họ không phải là những người đã vay những khoản nợ dưới chuẩn, nhưng họ chắc chắn có thể thu lợi từ những khoản vay đó và luôn khuyến khích những hành vi "không đẹp" ẩn sau đó tiếp diễn. Và nhờ có thái độ sẵn lòng tận dụng bản thân đến mức không một người bình thường nào có thể hiểu hoặc ủng hộ, thậm chí là tìm hiểu, họ đã khiến cho những vấn đề phát sinh do sự sụp đổ của thị trường nhà đất lan xa và rộng kinh khủng.

Khi những câu hỏi về giá trị thật của vật thế chấp mà các ngân hàng nắm giữ xuất hiện ngày càng nhiều,

thị trường tín dụng bắt đầu bị ảnh hưởng. Các ngân hàng không muốn cho nhau vay, vì họ không tin rằng ngân hàng đối tác có thể thực sự trả được các khoản nợ đó. Họ không tin rằng tài khoản của ngân hàng đối tác không hề có những bí mật bẩn thỉu như tài khoản của những người khác. Khi việc cho vay giữa các thể chế tài chính gần như đóng băng thì cho vay cá nhân cũng không mấy khác.

Cứ hốt hoảng đi, các bạn của tôi.

Một lần nữa, chúng ta lại thấy tầm quan trọng của khí chất. Khí chất sai lầm bao trùm toàn bộ phố Wall và bùng lên như đổ thêm dầu vào lửa. Mọi phán đoán về những rủi ro có thể chấp nhận được đã hoàn toàn biến mất khi tiền cứ tiếp tục được rót vào. Cuộc sống trở nên ngột ngạt hơn bởi những thái độ gay gắt kiểu nam tính, kiểu tôi-trước, kiểu kiếm-tiền bằng-bất-cứ-giá-nào. Thương nhân kiếm bộn tiền nhờ tình trạng dùng đóa bẩy tài chính quá mức mà phần nhiều trong số đó chẳng có cơ sở gì ngoài những lời nói dối. Thái độ mạo hiểm, không quan tâm tới hậu quả và suy nghĩ ngắn hạn đã thống trị những ngày đó.

Hầu hết những người đã đẩy cái đống hỗn độn đó về phía trước đều biết nó sẽ không kéo dài mãi. Đơn giản là bởi nó không thể. Nhưng thay vì nhận ra thời vàng son không kéo dài mãi và bước những bước thông minh để đầu tư với một tầm nhìn dài hạn, hầu hết những người tham gia cuộc chơi lại tiếp tục làm mọi cách để đạt được càng nhiều càng tốt những thứ họ muốn khi còn có thể. Ai quan tâm tới hậu quả cơ chứ?

Không chỉ mỗi khí chất sai lầm mà cả những người mua nhà vay nợ quá nhiều cùng với cả phố Wall, những người cũng háo hức, cũng mong mỏi kiếm tiền thật nhanh đều đã góp phần khiến cuộc khủng hoảng tài chính lan rộng và trở nên tệ hại hơn. Thị trường chứng khoán tụt dốc, nhà đầu tư cao chạy xa bay, bán tháo các cổ phiếu của họ vào đúng thời điểm tệ hại nhất; thị trường chứng khoán lại tụt dốc, nhà đầu tư lại cao chạy xa bay… Bị kích động. Tạm lắng. Rồi lại lặp lại. Trong khi đó, Buffett vẫn bình chân như vại, chờ thời cơ hành động, chờ để mua cổ phiếu của các công ty tốt với giá hấp dẫn – kiểu khí chất đúng đắn của một nhà đầu tư chứ không phải một người đầu cơ.

Và đây là một tin tốt: Chúng ta có thể học để có được khí chất tập-trung-dài-hạn-hơn. Chúng ta có thể trở thành những nhà đầu tư trầm tĩnh hơn. Chúng ta có thể thay đổi tư duy của mình từ một nhà đầu cơ sang một nhà đầu tư. Chúng ta có thể kìm hãm ý nghĩ mạo hiểm của bản thân. Và nếu bạn không muốn nhìn thấy những sai lầm của cuộc khủng hoảng tài chính và tình trạng hoảng loạn của năm 2008 lặp lại một lần nữa, thì đó có vẻ là một cách thông minh.

Kết quả đầu tư của chính bạn sẽ được cải thiện nếu bạn học cách kiểm soát cảm xúc của mình và có khí chất-kiểu-Buffett . Bạn không thể khiến cho tất cả những người làm việc ở phố Wall tập trung vào việc cải thiện khí chất của họ, dù rằng điều đó chắc chắn khiến cho hệ thống tài chính của bạn mạnh hơn, ít thất thường hơn, nhưng chúng ta có thể bắt đầu từ đây, với hành vi của chính bạn.

Và đây chính là nơi mọi việc còn trở nên thú vị hơn, ít nhất là đối với một bộ phận độc giả hoặc nhà đầu tư. Tất cả chúng ta có thể làm việc để gia tăng khí chất của mình, đúng, nhưng có một nhóm nhỏ cần làm việc chăm chỉ hơn một chút để đạt được điều đó. Và đó là những người cần nó nhất.

Các "quý ông", tôi đang nhìn các ngài đấy.

Cần phải nói rằng phần lớn những doanh nhân trên phố Wall, thành viên ban giám đốc của các công ty tài chính và nhà điều hành của các ngân hàng đầu tư đều có chung một đặc điểm nổi bật – đó là có một nhiễm sắc thể Y. Phố Wall, ít nhất là "giai cấp" trên cùng, ít nhất là khi phải đưa ra quyết định hay sử dụng quyền lực để gây ảnh hưởng, chẳng phải vẫn là một câu lạc bộ các chàng trai đó sao? Và trong khi những người mua nhà, cả nam và nữ, đều phải chịu trách nhiệm cho cuộc khủng hoảng tài chính, thì phần lớn những người đã "gây nên cơ sự" và khiến tình huống càng trở nên tồi tệ hơn bằng cách ném những khoản tiền lớn vào phố Wall lại đều thuộc "phái mạnh".

Gần đây, những điểm được gọi là "tính nữ" như xây dựng mối quan hệ, kiên nhẫn và hợp tác gần như là vắng bóng trong thị trường. Nếu quanh phố Wall có thứ khí chất đó, và nếu có nhiều phụ nữ trên sàn giao dịch cũng như trong phòng điều hành hơn thì có lẽ chuyện đã khác đi. Và như thế có lẽ tất cả chúng ta đã có được những danh mục đầu tư lớn hơn và bớt được những đêm mất ngủ.

Nào các quý ông, các ông có việc để giải thích rồi đây.

Nghiên cứu đã chỉ ra rằng phụ nữ có cách tiếp cận đầu tư khác so với đàn ông. Họ nghĩ lâu và không giao dịch nhiều. Họ tránh được rủi ro nhiều hơn cánh mày râu. Họ có khả năng nghĩ cho bản thân hơn và không chịu ảnh hưởng của áp lực xung quanh. Họ có ít kích thích tố sinh dục nam hơn, điều đó tác động tới thị trường theo những cách mà chúng ta vẫn đang phải dày công khám phá, nhờ có những thành tựu mới trong ngành kinh tế học thần kinh. Cách phụ nữ tiếp cận đầu tư lành mạnh và trầm tĩnh hơn, và đó cũng là cách mà tất cả chúng ta, cả nam giới và nữ giới, nên đầu tư.

Trường hợp kỳ lạ ở Iceland - Thành công của công ty Tài chính Audur Capital[15]

Có rất nhiều chuyện kỳ lạ xảy ra trong suốt cuộc khủng hoảng năm 2008, nhưng có lẽ, không chuyện nào kỳ lạ như chuyện đã xảy ra ở đất nước nhỏ bé Iceland. Đất nước với 300.000 dân số đã chứng kiến bước chuyển mình chỉ sau một đêm, từ một ngư quốc khiêm nhường trở thành trung tâm của hoạt động tài chính quốc tế. Những cựu ngư dân của chúng ta giờ đây đang buôn bán chứng khoán phát sinh, thứ mà có lẽ họ còn chưa bao giờ nghe tới trước năm 2003. Nợ quốc gia hoàn toàn nằm ngoài tầm kiểm soát, có thời điểm cân bằng 850% tổng thu nhập quốc nội (GDP). Rủi ro bùng phát, chủ yếu là bởi những ông chủ ngân hàng hiếu chiến, ưa mạo hiểm đã đẩy đất nước nhỏ bé này rơi thẳng vào tình trạng phá sản, chẳng còn gì ngoài hệ thống tiền tệ bị sụp đổ và những giấc mơ vỡ vụn.

Công ty của họ được thành lập dựa trên "những giá trị nữ tính" và không hề bị ảnh hưởng trong cuộc khủng hoảng tài chính của Iceland – một chiến tích thực sự, nếu nhìn vào quang cảnh tài chính của nước này ngày hôm nay.

Tómasdóttir(13) miêu tả suy nghĩ của mình, và giá trị của Audur, trong một bài báo được xuất bản vào tháng Hai năm 2009:

"Chúng tôi có năm giá trị nữ tính chính. Thứ nhất, nhận thức rủi ro: Chúng tôi sẽ không đầu tư vào những công ty chúng tôi không hiểu. Thứ hai, lợi nhuận có nguyên tắc – chúng tôi thích một định nghĩa rộng hơn, thế nên, lợi nhuận không chỉ đơn thuần về mặt kinh tế, mà còn ảnh hưởng tích cực về mặt xã hội và môi trường. Thứ ba, đồng vốn có cảm xúc. Khi đầu tư, chúng tôi tiến hành khảo sát tính khả thi về mặt cảm xúc – chúng tôi xem xét khía cạnh con người, xem xem văn hóa doanh nghiệp là một tài sản hay một tiêu sản. Thứ tư, nói chuyện thẳng thắn. Chúng tôi tin rằng ngôn ngữ của tài chính có thể tiếp cận được và không phải là một phần bản chất xa lạ của văn hóa ngân hàng. Thứ năm, độc lập. Chúng tôi muốn thấy phụ nữ càng ngày càng độc lập về tài chính, vì độc lập tài chính đem lại sự tự do lớn nhất để trở thành người bạn muốn".

Và, những giá trị nữ tính đó chính là cơ sở để họ lập được kỳ tích của mình!

Thật may là có một hình mẫu nổi trội định hướng cho chúng ta trong công cuộc đi tìm khí chất của một nhà đầu tư đáng khao khát, đó là: Warren Buffett. Khi so sánh sự khác biệt giữa phong cách đầu tư của nam giới và nữ giới, phong cách đầu tư của Buffett có vẻ rất giống những chiến lược được phái nữ vận dụng. Khí chất của ông, điều làm nên con người ông và khiến ông trở thành bậc thầy về đầu tư, lại mang nhiều tính nữ hơn tính nam.

Và nếu có bất cứ nghi ngờ nào về tính đúng đắn của phong cách và khí chất này so với điều gì đó nhiều tính nam hơn (chẳng hạn như vậy), hãy cho phép tôi được hướng bạn tới lợi tức ông thu được so với những gì các công ty đầu tư ở phố Wall thu được trong năm 2008 và sau đó. Phong cách của Buffett tạo nên tên tuổi Buffett trong nhiều thập kỷ, đem lại sự giàu có thịnh vượng cho ông trong khi những người đàn ông khác trên phố Wall lại phá hủy sản nghiệp của họ – và cả của chúng ta nữa! – chỉ trong một vài tháng ngắn ngủi. Trong khi họ biến khoản tiết kiệm nghỉ hưu 401(k) của chúng ta tan thành tro bụi và đẩy nền kinh tế vào vòng xoáy trôn ốc đi xuống, thì giá trị tổng thu hàng năm của Buffett lại nhiều hơn gấp đôi so với lợi nhuận của S&P 500[16] trong hơn 50 năm.

Không cần phải hỏi con đường nào bền vững hơn, con đường nào thông minh hơn để tạo ra của cải sau một thời gian dài, con đường nào là tốt nhất cho chúng ta – cho *tất cả* chúng ta – để đầu tư cho một tương lai tươi sáng. Đã đến lúc thay đổi. Đã đến lúc phải tiếp nhận tính nữ.

Đơn giản, đã đến lúc tất cả chúng ta đều nên đầu tư như những cô gái, giống như nhà đầu tư vĩ đại nhất của mọi thời đại – Warren Buffett.

Và mọi việc sẽ bắt đầu từ đây. Chúng ta sẽ bắt đầu với một nghiên cứu về phụ nữ và đầu tư rồi từ đó dành thời gian tìm hiểu cách Warren Buffett thể hiện khí chất đầu tư tính nữ lý tưởng như thế nào. Sau đó chúng ta sẽ cùng học hỏi một vài nền tảng đầu tư của Foolish có thể giúp bạn trên con đường trở thành nhà đầu tư, hoặc gia tăng khoản lợi tức đầu tư hiện thời của bạn nếu bạn đã sẵn sàng đầu tư cho bản thân. Và chúng ta sẽ khép lại với những phụ lục không thể bỏ qua: Những cuộc phỏng vấn với những nhà đầu tư nổi tiếng vì khí chất của họ, đồng thời ôn lại những gì chúng ta đã học.

Vì thế, hãy chuẩn bị đi nào, hãy thoải mái đi nào, hãy uống nước đi nào và hãy ổn định đi nào. Khi bạn đã đọc xong cuốn sách này, bạn sẽ sẵn sàng đầu tư với một khí chất có thể đem lại thành công cho bạn. Và bạn sẽ có được niềm vui trong quá trình đó. Suy cho cùng thì đầu tư *cũng nên* thú vị. Chính Buffett

đã nói sáng nào đi làm ông cũng nhảy chân sáo. Đọc hết cuốn sách này, bạn cũng sẽ như thế.

2
Khoa học ẩn sau con gái

Sau cuộc khủng hoảng và sự hoảng loạn năm 2008, vai trò và tầm ảnh hưởng của đấng mày râu trong nền kinh tế của chúng ta có vẻ đã bị thu hẹp lại rất nhiều so với phụ nữ. Nhìn chung, trong cuộc suy thoái gần đây, nam giới bị ảnh hưởng nhiều hơn vì mất việc. Xem xét các ngành công nghiệp là gốc rễ gây nên vấn đề – nhà ở/xây dựng và tài chính – sẽ giải thích tại sao lại như vậy. Trên thực tế, hiện nay phụ nữ đã tạo thành một lực lượng lao động đông đảo. Phụ nữ đang tự trang bị cho bản thân tốt hơn cả nam giới, để phát triển và thịnh vượng trong nền kinh tế hiện tại và tương lai. Cứ trong mười người dân Mỹ có bằng cử nhân, thạc sỹ thì có sáu người là phụ nữ. Con số phụ nữ Mỹ lấy được bằng tiến sỹ trong năm 2008-2009 cũng tăng vọt so với trước đây.

Chúng ta cũng sẽ thấy phụ nữ đảm nhiệm nhiều việc liên quan tới tài chính hơn khi mà hiện tại, phụ nữ chiếm 42% số bằng thạc sỹ quản trị kinh doanh của cả nước Mỹ. Và nhìn vào sự thay đổi toàn diện diễn ra sau cuộc khủng hoảng cũng như sự tiến bộ từng ngày của những người có khí chất điềm tĩnh hơn này thì có vẻ như càng ngày càng có nhiều phụ nữ đổ bộ ở phố Wall.

Như vậy, nếu chúng ta tin rằng việc áp dụng thái độ có nhiều “tính nữ” hơn nữa khi đầu tư có thể thay đổi thế giới tài chính theo chiều hướng tốt đẹp hơn. May mắn cho chúng ta, các nhà nghiên cứu và các nhà kinh tế học hành vi đã dành nhiều thời gian và công sức để chỉ ra sự khác biệt giữa cách đầu tư của nam giới và nữ giới. Những nghiên cứu và khảo sát này được tiến hành ngược về những năm trước, và bao quát gần như toàn bộ những khía cạnh của đầu tư – đưa ra quyết định, đánh giá nguy cơ, tần suất giao dịch và mức độ chắc chắn của kết quả chỉ là một vài khía cạnh trong số đó.

Các nhà nghiên cứu cũng tìm hiểu khác biệt giữa những nhà đầu tư chuyên nghiệp, cả nam và nữ, chỉ ra rằng những thay đổi trong khí chất này không chỉ giới hạn trong thế giới của cá nhân nhà đầu tư. Và một số nghiên cứu thú vị gần đây đã bắt đầu khám phá ra vai trò của hoóc-môn nam tính (testosterone) trong đầu tư, mạo hiểm và giao thương. Bạn không ngạc nhiên khi nghe thấy điều đó, phải không?

CON GÁI VẪN SẼ LÀ CON GÁI

Trên tạp chí *Kinh tế quý* (Quaterly Journal of Economics) đăng bài báo được xem là nghiên cứu nổi tiếng nhất (hoặc tai tiếng nhất, theo một số người) và đột phá nhất về sự khác biệt giới trong đầu tư “Con trai vẫn sẽ là con trai: Nam tính, tự tin thái quá và đầu tư cổ phiếu thường” của Brad M. Barber và Terrance Odean của trường Đại học Californica.

Bằng cách khảo sát 35.000 tài khoản môi giới giảm giá trong khoảng thời gian gần sáu năm, Barber và Odean đã khám phá ra một vài khác biệt rõ ràng giữa nam giới và nữ giới trong cả khí chất và biểu hiện. Bài báo của họ được xem như tiền đề cho nghiên cứu chứng tỏ đàn ông thường có xu hướng tự tin thái quá hơn phụ nữ để thể hiện sự “nam tính” (buồn nhưng chẳng có gì ngạc nhiên, đó là điều mà

chúng ta vẫn sử dụng làm thước đo tài chính). Nói một cách đơn giản, đàn ông thường cho rằng họ biết nhiều hơn những gì họ thực sự biết. Ngược lại, phụ nữ lại dễ dàng thừa nhận những gì họ không biết hơn.

Như vậy, vấn đề tự tin thái quá có vai trò gì trong hành vi và kết quả đầu tư? Bởi quá tự tin nên đàn ông sẽ giao thương nhiều hơn phụ nữ. Và giao thương thường xuyên hơn có ảnh hưởng tới kết quả đầu tư của bạn như thế nào? Nó kéo tụt kết quả, gia tăng chi phí giao dịch và gần như là vật cản đối với những quyết định đầu tư thông minh.

Đàn ông đã có gia đình thất bại nhiều hơn phụ nữ đã có gia đình, nhưng không đến mức tệ hại như đàn ông độc thân. So với tất cả những gì họ biết về nghiên cứu tự tin thái quá, điều này chẳng có gì đáng ngạc nhiên đối với Barber và Odean. Có vẻ như ở đây, các bà vợ có ảnh hưởng tới các ông chồng, giúp họ giảm bớt sự tự tin thái quá của mình, và điều đó có tác động ngược trở lại, giúp tăng khoản lợi nhuận đầu tư của họ.

Lúc này, cần phải chú ý một điều là Barber và Odean đã phát hiện ra rằng cả hai giới đều tự làm tổn thương mình bằng cách giao dịch quá thường xuyên – nhưng đàn ông thường gây tổn thương cho mình nhiều hơn. Giao dịch không cần thiết có thể gây tổn hại nghiêm trọng cả về vật chất lẫn tinh thần.

Đây chính là một trong những kết quả thú vị nhất mà Barber và Odean mang lại cho chúng ta – lý do phụ nữ vượt trội đàn ông trong đầu tư không liên quan tới việc chọn cổ phiếu tốt hơn hay tới thời điểm thị trường. Không phải là phụ nữ tìm được những cổ phiếu hoàn hảo và khoảng thời gian hoàn hảo. Barber và Odean nhấn mạnh điều này trong bài báo của họ.

Từ khóa ở đây là giao dịch của phụ nữ thường mang lại kết quả tốt hơn so với đàn ông, do đàn ông tự tin thái quá hơn so với phụ nữ. Do đó, sự khác biệt có liên quan tới khí chất nhiều hơn là liên quan tới kỹ năng. Bạn có thể là nhà phân tích thị trường chứng khoán giỏi nhất, nhưng nếu không có tư duy đúng đắn, bạn có thể bị nhấn chìm với tư cách là một nhà đầu tư. Tất cả những bí quyết, phương pháp trên thế giới đều không thể đúng với những thói quen tồi được. Nói một cách ngắn gọn và đơn giản, khí chất mới là vấn đề quan trọng.

Barber và Odean cũng là những người tiên phong cho rằng "phụ nữ thường nắm giữ những vị trí ít rủi ro hơn đàn ông trong danh mục đầu tư cổ phiếu thường thường". Lý do là họ chọn cổ phiếu an toàn hơn đàn ông.

Nghiên cứu đánh giá "rủi ro" đối với danh mục đầu tư của nhà đầu tư theo nhiều cách, và với tất cả những cách đó, đàn ông đều khó tránh được rủi ro hơn so với phụ nữ, và đàn ông độc thân (còn ai khác được chứ?) khó tránh được rủi ro nhất. Suy cho cùng, rủi ro càng nhiều thì kết quả đem lại sẽ càng tốt – chính suy nghĩ đó đã khiến các nhà đầu tư mạo hiểm. Nếu bạn nghĩ phần thưởng mình nhận được cho việc theo đuổi một điều gì đó không xứng đáng với công sức mà bạn đã bỏ ra, thì chắc chắn bạn sẽ không làm, đúng không?

Nhưng ở đây chuyện lại không như vậy. Bất chấp việc sẵn sàng mạo hiểm vì thích thú, những nhà đầu tư nam trong nghiên cứu của Barber và Odean chỉ đơn giản là bán tháo lợi nhuận của họ. Một lần nữa, chúng ta lại phải mặt đối mặt với vấn đề khí chất.

Như vậy là từ Barber và Odean, chúng ta có thể thấy rằng vì đàn ông tự tin thái quá nên họ giao dịch nhiều hơn (nhiều hơn nhiều) so với phụ nữ, và kết quả là lợi nhuận thu được của phụ nữ cao hơn. Chúng ta cũng cần phải học được một điều là phụ nữ thường nắm giữ những cổ phiếu ít mạo hiểm hơn so với đàn ông. Giao dịch ít hơn, mạo hiểm ít hơn. Như vậy là hai điểm cộng cho phái đẹp.

NHẬN TIỀN VÀ CHẠY

Quỹ tương hỗ Vanguard đã phân tích hoạt động của 2,7 triệu đô la trong các tài khoản IRA[17] của các nhà đầu tư của tổ chức này trong suốt cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008-2009, và điều họ phát hiện ra chẳng khiến ai trong số những người biết tới kết quả nghiên cứu của Barber và Odean ngạc nhiên.

Quả thực, phụ nữ dễ "ngồi im" hơn đàn ông trước hầu hết những trò hề mạo hiểm của thị trường biến động và không hề động vào danh mục đầu tư của họ. Đàn ông thường có xu hướng hoảng loạn và bán tháo cổ phiếu của họ trong thời điểm sai lầm – khi chạm đáy. Hiển nhiên họ rơi vào thua lỗ nặng, và cũng dễ thất bại khi thị trường hồi phục. Sự tự tin thái quá của đàn ông khiến họ giao dịch khi họ không nên giao dịch, trong khi hành động tốt nhất là nên giữ vững lập trường, đứng im.

Chắc hẳn bạn vẫn nhớ cảnh tượng đau khổ mà tôi đã miêu tả trong Chương 1 không - cảnh mà cả thị trường đổ sụp xung quanh chúng ta? Đó là khoảng thời gian khó có thể đứng im và làm điều đúng đắn được (điều đúng đắn ấy tất nhiên là *không được bán*). Khả năng giữ bình tĩnh và không đưa ra những quyết định vội vàng khi phải đối mặt với sự hỗn loạn là một đặc tính vô cùng quan trọng đối với những nhà đầu tư thành công sau một thời gian dài. Và đó cũng là một trong những điều khó làm chủ nhất. Có cảm giác thời điểm đó giống như địa ngục vậy. Tin tôi đi, tôi vẫn nhớ sự tụt dốc đó như thế nào. Tôi nhớ ruột gan mình lộn tùng phèo khi nhìn thấy danh mục đầu tư của mình cứ đỏ dần, đỏ dần sau mỗi ngày. Nhưng tôi cũng biết rằng tôi sẽ cảm thấy tệ hơn nhiều khi thế giới vượt qua được thời kỳ khó khăn cũng là lúc tôi đã bán sạch mọi thứ. Dựa vào dữ liệu của Vanguard thì có vẻ như trong cơn bão đầu tư gần đây nhất, số phụ nữ chứng tỏ được khả năng kiên nhẫn và chờ đợi quan trọng này nhiều hơn hẳn so với đàn ông.

KHI CHỦ NGHĨA LẠC QUAN KHÔNG PHẢI LÀ TỐI ƯU

Từ nãy đến giờ chúng ta đã học được một điều phụ nữ thường giao dịch ít hơn đàn ông, mạo hiểm ít hơn và nhiều khả năng là sẽ không bán tháo vào những thời điểm có vẻ là tồi tệ nhất. Giờ chúng ta sẽ cùng tìm hiểu một khía cạnh tích cực của chủ nghĩa bi quan, nghe có vẻ như ngược với lẽ thường.

Trong bài báo của mình: "Nhà đầu tư nữ và sự gian lận chứng khoán: Nhà đầu tư có lý trí có phải là một phụ nữ?", tác giả Joan MacLeod Heminway của trường Đại học Luật, Đại học Tennessee, đã trình bày chính xác lịch sử của phần lớn nghiên cứu về thói quen đầu tư của nam giới so với nữ giới. Một điểm thú vị mà tác giả nhấn mạnh là những nhà đầu tư nữ có lẽ kém lạc quan hơn so với những nhà đầu tư nam – và tôi cho rằng đó là một điều tốt.

Lạc quan là điều đáng đấu tranh để có được trong hầu hết các khía cạnh cuộc sống của chúng ta, nhưng trong đầu tư, nó lại có thể đầu độc nhận định và đánh giá của bạn. Người lạc quan thường cường điệu

khả năng và sự nhạy bén đầu tư (đó chính là “sự tự tin thái quá” mà Barber và Odean đã đề cập đến), thường mạo hiểm và đôi khi có thể chỉ quan tâm tới những thông tin tích cực cũng như có tác dụng hỗ trợ cho những kết luận họ vừa mới đưa ra. Bởi chỉ nhìn vào những khía cạnh tích cực mà họ thường mặc định là những cổ phiếu của họ sẽ đem lại lợi tức cao.

Ngược lại, người bi quan lại có vẻ thực tế hơn, và trong đầu tư, vào bất kỳ ngày nào trong tuần, chủ nghĩa hiện thực trắng-mắt cũng có thể đánh bại được chủ nghĩa lạc quan bánh-ở-trên-trời. Phụ nữ, một phần nhờ không được tự tin như đàn ông, một phần nhờ đánh giá hiểu biết đầu tư của bản thân thấp hơn so với những gì đàn ông vẫn tin tưởng về kỹ năng đầu tư của họ, nên thường phản ứng thực tế hơn. Họ giỏi hơn đàn ông trong việc đánh giá về khả năng của bản thân và những khoản lợi nhuận tiềm năng, ngay cả khi điều đó có nghĩa là họ thường nghi ngờ bản thân hơn. Tự tin thái quá và chủ nghĩa lạc quan có thể giết chết lợi nhuận, thế nên, trong trường hợp này, một chút nghi ngờ bản thân thực sự phát huy tác dụng đối với phụ nữ.

CON GÁI CHỈ MUỐN CÓ QUỸ

Giờ chúng ta đã biết được rằng nhà đầu tư cá nhân nữ thường có xu hướng ít lạc quan hơn, không dễ hoảng hốt và bán tháo khi thị trường đang chao đảo xung quanh họ, giao dịch ít hơn và ít mạo hiểm hơn. Thế còn những nhà đầu tư chuyên nghiệp là nữ thì sao? Liệu có còn những khác biệt này không?

Stefan Ruenzi và Alexandra Niessen đã tiến hành một nghiên cứu về sự khác biệt giữa các nhà quản lý quỹ tương hỗ nam và nữ. Nghiên cứu kiểm chứng một vài kết quả trong quá khứ và khám phá ra một vài kết quả mới. Cặp đôi này đã phân tích lợi nhuận của tất cả các quỹ tương hỗ Mỹ do cá nhân quản lý (so với đội nhóm) trong giai đoạn từ tháng Một năm 1994 tới tháng Mười Hai năm 2006. Tổng cộng, hai tác giả đã nghiên cứu 15.170 quỹ tương hỗ, khoảng 10% trong số đó do phụ nữ quản lý. Dù rằng sự khác biệt đối với bộ phận các nhà đầu tư này không giống như khác biệt đã được tuyên bố về những nhà đầu tư nhỏ lẻ (hay cá nhân), nhưng họ vẫn nhấn mạnh lợi thế khí chất của phụ nữ.

Một lần nữa, những nhà đầu tư nữ đã chứng tỏ họ e ngại rủi ro hơn so với các nhà đầu tư nam. Thông tin mới ở đây là các nữ quản lý quỹ thường ít quá khích hơn, bám trụ với khoản đầu tư của mình lâu hơn; ít có nhu cầu thay đổi phong cách đầu tư hơn và không giao dịch thường xuyên như các nhà đầu tư nam. Và, ngay cả giữa những nhà đầu tư chuyên nghiệp, sự khác biệt đó vẫn tồn tại.

Tuy nhiên, điều thú vị ở đây là phụ nữ với khí chất kiên định, bình tĩnh cũng không có lợi thế hơn về hành động so với nam giới. Hành động của cả hai nhóm đều tương đương nhau. Nhưng hành động không phải là tất cả. Nhất quán và “kiên trì hành động” (hay khả năng tạo ra những khoản lợi tức đều đặn từ năm này qua năm khác) đều là những điều quan trọng.

Ruenzi và Niessen đã chứng minh được các quỹ tương hỗ do phụ nữ quản lý trong nghiên cứu đã thu được những khoản lợi nhất quán hơn và kiên trì hành động hơn. Đó là nhờ phụ nữ luôn sống thật với quá trình và triết lý đầu tư của mình, không thay đổi phong cách đầu tư để theo đuổi những điều hấp dẫn nhất thời và sẵn sàng sử dụng “phong cách đầu tư kém quá khích hơn”. Các tác giả khẳng định: “Những phát hiện này chỉ ra rằng hành động quá khứ có thể dự báo được rằng trong tương lai những quỹ mà phụ nữ quản lý sẽ hoạt động tốt hơn so với những quỹ mà nam giới quản lý”.

Trong khi nghiên cứu của Ruenzi và Niessen chỉ ra rằng không có sự khác biệt quan trọng nào trong hành động của các nhà quản lý quỹ tương hỗ nam và nữ thì những số liệu thống kê gần đây về các nhà quản lý quỹ phòng hộ (hedge Fund[18]) lại tiết lộ điều hoàn toàn trái ngược. Quỹ phòng hộ là loại quỹ đầu tư đặc biệt dành cho hầu hết các nhà đầu tư cá nhân và tổ chức có giá trị tài sản ròng cao. Thông thường, quản lý của các quỹ đó "che chắn, bảo vệ" danh mục đầu tư của họ với cả cổ phiếu dài hạn và ngắn hạn (nghĩa là họ cá rằng có một vài cổ phiếu sẽ tăng và một số cổ phiếu sẽ giảm giá trị). Trong nhiều trường hợp, quỹ phòng hộ có thể mạo hiểm hơn quỹ tương hỗ thông thường.

Tập đoàn Nghiên cứu Quỹ Phòng hộ (Hedge Fund Research, Inc.), nguồn thông tin và dữ liệu về ngành công nghiệp quỹ phòng hộ, đã theo dõi hoạt động hàng năm của các quỹ phòng hộ do nữ quản lý từ năm 2000 tới tháng Năm năm 2009. Họ phát hiện ra rằng các quỹ phòng hộ do phụ nữ quản lý, kể từ khi bắt đầu, đạt tỉ lệ lợi tức trung bình là 9,06%, cao hơn so với tỉ lệ trung bình 5,82% của các quỹ phòng hộ khác. Như thể kết quả vượt trội đó chưa đủ ấn tượng, tập đoàn này còn khám phá ra rằng trong suốt cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, những quỹ do phụ nữ quản lý đó đều không bị ảnh hưởng nặng nề như những quỹ khác với mức sụt giảm là 9,61% trong khi mức sụt giảm của các quỹ khác (quỹ không do phụ nữ quản lý) là 19,03%. Như vậy là họ hoạt động tốt hơn ở ví dụ trên và mất mát ít hơn ở ví dụ dưới. Dù nghiên cứu này không đưa ra lý do đặc biệt nào cho kết quả vượt trội này, nhưng chúng ta vẫn có thể đoán được có lẽ nó có liên quan gì đó tới điều chúng ta đã nhận thấy ở các nghiên cứu khác.

ĐẶT ÁP LỰC XUNG QUANH VÀO ĐÚNG CHỖ

Như vậy, từ đầu tới giờ, chúng ta đã xây dựng trong đầu mình một hình ảnh về nhà đầu tư nữ như một người ít mạo hiểm hơn, giao dịch ít hơn, có vẻ thực tế hơn và có khả năng chống chọi với thị trường đang chao đảo tốt hơn các nhà đầu tư nam. Chúng ta cũng đã biết được rằng các nhà đầu tư nữ có xu hướng tạo ra những kết quả nhất quán hơn, và trong thế giới quỹ phòng hộ, các quỹ nằm dưới quyền kiểm soát của phụ nữ hoạt động tốt hơn (cả trong vấn đề lợi tức lẫn vấn đề chống thất thoát) so với các quỹ do nam giới điều hành. Nhưng vẫn còn nhiều thứ hơn thế để khám phá về khí chất và sự kiên định của phụ nữ trong thế giới đầu tư.

Một báo cáo mới đây từ Ủy ban Nghiên cứu Nhà nước về Phụ nữ (National Council fof Research on Women), khẩn khoản yêu cầu ngành công nghiệp tài chính nên dành thêm nhiều vị trí quản lý quỹ cho phụ nữ, đã nhấn mạnh rất nhiều nghiên cứu và khảo sát về phụ nữ và đầu tư. Tất nhiên, Ủy ban có quan điểm mạnh mẽ, và báo cáo tìm cách thuyết phục ngành công nghiệp tài chính rằng việc có thêm phụ nữ hoạt động trong lĩnh vực tài chính sẽ mang đến những khoản lợi tức đầu tư tốt hơn, ít mạo hiểm hơn và những lợi ích từ việc đa dạng tư duy. Nhìn lại những gì chúng ta vừa học được, có vẻ như họ đã nói đúng.

Dù vậy, điều thú vị ở đây là hai kết quả cụ thể được nhấn mạnh trong báo cáo: Phụ nữ nghiên cứu quyết định đầu tư của họ kỹ lưỡng hơn đàn ông và họ ít chịu ảnh hưởng của áp lực xung quanh hơn.

Báo cáo nhắc tới một nghiên cứu năm 2002 trong *Tạp chí quốc tế về Tiếp thị ngân hàng* (International Journal of Bank Marketing), cho biết phụ nữ đào sâu hơn, phân tích nhiều thông tin và chi tiết hơn, và có vẻ cân nhắc tới mọi thông tin liên quan tới vụ đầu tư hơn, ngay cả khi thông tin đó

có mâu thuẫn với nghiên cứu ban đầu của họ. Nói một cách ngắn gọn, họ muốn biết càng nhiều càng tốt, và họ dành thời gian để làm việc đó. Ngược lại, cánh mày râu thường sử dụng các thông tin rút gọn, xem xét các nhân tố rõ ràng nhất và bỏ qua những dữ liệu đi ngược lại suy đoán ban đầu của họ. Nói cách khác, đàn ông đơn giản hóa mọi chuyện và cứ thế tiến băng băng về phía trước, còn phụ nữ lại thích tìm hiểu cặn kẽ và cứ từ từ tiến.

Phát hiện tiếp theo còn thú vị hơn. Một nghiên cứu được thực hiện năm 2008 của Santa Barbara ở trường Đại học California đã chỉ ra rằng khi đàn ông bị quan sát và đánh giá bởi những người đàn ông khác mà họ xem là ở cùng đẳng cấp (hoặc đồng lứa) với họ, họ thường có xu hướng đưa ra những quyết định mạo hiểm hơn mức cần thiết trong những khoảng thời gian mất mát hoặc xung đột, với nỗ lực nhằm khẳng định địa vị thống trị của mình. Tệ hơn nữa, ngay cả khi được lựa chọn giữa hai phương án có kết quả hoàn toàn giống nhau, đàn ông *vẫn* chọn con đường nhiều rủi ro hơn.

Trong hoàn cảnh tương tự, phụ nữ sẽ không phản ứng giống như vậy; họ vẫn chọn đúng con đường mà họ đã chọn, bất chấp người đang quan sát họ là ai. Họ có khả năng đưa ra những quyết định dựa trên các nhân tố chủ quan, chứ không phải để cố thể hiện ưu thế trước một đối thủ. Việc nghĩ tới tác động của áp lực xung quanh này trong bối cảnh của cuộc khủng hoảng tài chính, nơi mà các sàn giao dịch và các phòng điều hành đều chật ních những người đàn ông đang cố đấu đá lẫn nhau, là điều thật thú vị và cũng thật phiền phức. Điều đó chỉ chứng tỏ một điều rằng áp lực xung quanh không chỉ là vấn đề đối với các cô bé 13 tuổi vẫn thường chí chóe nhau trên những con đường ở bên ngoài trường cấp hai ("Thật không? Con bé ấy nói *cái gì* về mình?").

BẠN HẲN ĐÃ SAI LẦM?

Năm 2004, Merrill Lynch Investment Managers, giờ là một phần của BlackRock[19], đã tiến hành một cuộc thăm dò ý kiến qua điện thoại đối với 1.000 nhà đầu tư (500 nam và 500 nữ) trên khắp đất nước và đưa ra một dữ liệu về việc học hỏi từ sai lầm. Dữ liệu này sẽ giúp chúng ta mô tả đặc điểm của các nhà đầu tư nữ - những người mà chúng ta đã khám phá ra là có xu hướng ít giao dịch hơn, ít mạo hiểm hơn, thực tế hơn, bình tĩnh hơn khi thị trường có dấu hiệu hay đang trong tình trạng khủng hoảng, tiến hành nghiên cứu kỹ hơn và chống lại áp lực xung quanh tốt hơn và chỉ ra một vài khác biệt quan trọng nữa về khí chất giữa nhà đầu tư nam và nhà đầu tư nữ.

Khảo sát của Merrill đã phát hiện ra rằng đàn ông nhiều khả năng sẽ mua "khoản đầu tư hấp dẫn mà không thực hiện bất cứ nghiên cứu nào" hơn so với phụ nữ (tỉ lệ là 24% so với 13%). Trong số những người đàn ông thừa nhận sai lầm này, 63% cho biết đã từng làm như vậy nhiều hơn một lần. Con số này ở phụ nữ là 47%. Cũng chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi số người đàn ông thừa nhận rằng sự *tham lam, tự tin thái quá và thiếu kiên nhẫn* đã góp phần tạo nên những sai lầm trong đầu tư của họ nhiều hơn phụ nữ.

Nhận ra mình vừa mắc sai lầm và sau đó rút kinh nghiệm để không lặp lại sai lầm đó là điều vô cùng quan trọng đối với nhà đầu tư. Như chúng ta sẽ cùng tìm hiểu, Warren Buffett đặc biệt giỏi việc này. Và ít nhất, dựa trên khảo sát của Merri, cũng như những gì chúng ta đã học được từ trước đến giờ về sự tự tin thái quá và ảnh hưởng của nó tới lối suy nghĩ rành mạch, có thể kết luận phụ nữ có vẻ sắc sảo hơn đàn ông trong vấn đề này.

ĐỔ LỖI CHO HOÓC-MÔN

Kinh tế học hành vi đã cho chúng ta thấy rằng phụ nữ e ngại rủi ro hơn đàn ông, giao dịch ít hơn và danh mục đầu tư của họ có kết quả tốt hơn. Họ thực tế hơn, rằng họ là nhà đầu tư kiên định hơn đồng thời có xu hướng tham gia vào những nghiên cứu kỹ lưỡng hơn và có khả năng phớt lờ áp lực xung quanh. Nhờ kinh nghiệm trong ngành kinh tế học hành vi và tài chính của những người như Odean và Brad Barber, chúng ta đã có cái nhìn tương đối đầy đủ về điều khiến bất cứ ai cũng mong muốn có được khí chất của nhà đầu tư nữ.

Những nghiên cứu mới đây từ lĩnh vực kinh tế học thần kinh đã cho chúng ta một cái nhìn trọn vẹn hơn: Việc thiếu tính nam của phụ nữ so với đàn ông giúp họ trở thành những nhà đầu tư trầm tĩnh hơn, có nguyên tắc hơn (xin lỗi, thưa các quý ông.) Kinh tế học thần kinh (theo ghi nhận, thuật ngữ được tạo ra bởi Giáo sư Paul Zak của trường Đại học Claremont Graduate đưa ra) tìm cách kết hợp "các phương pháp của khoa học thần kinh và kinh tế học để nghiên cứu cách con người đưa ra quyết định liên quan tới mạo hiểm, cũng như quyết định chiến lược liên quan tới những mối quan hệ với người khác". Bằng cách xem xét cách thức các chất hóa học trong cơ thể ảnh hưởng tới não bộ và cách thức suy nghĩ của chúng ta, lĩnh vực nghiên cứu thú vị này đã mở ra một thế giới của những khả năng mới để hiểu được hành động đưa ra quyết định tài chính và chấp nhận rủi ro.

John M. Coates của trường Đại học Cambridge đã làm rung chuyển thế giới tài chính vào năm 2008, khi công bố kết quả sơ bộ của một nghiên cứu liên quan tới hoóc-môn nam tính (testosterone), hoóc-môn thận trọng (cortisol[20]) và lợi nhuận kinh doanh mà ông đã dày công nghiên cứu. Coates cùng với cộng sự, Joe Herbert, đã thu thập những câu chuyện kể từ 17 doanh nhân ở Luân Đôn hai lần một ngày trong tám ngày, và đo mức độ hoóc-môn nam tính cũng như hoócmôn thận trọng của những doanh nhân này. Sau đó, Coates theo đuổi nghiên cứu trước đây của ông bằng cách cộng tác với người khác, tiến hành nghiên cứu chi tiết hơn, dựa trên những phát hiện liên quan tới 17 doanh nhân đó cùng với mức độ nam tính và thận trọng của họ. Đó chính là nghiên cứu mà chúng ta sẽ đào sâu tìm hiểu ở đây. (Đừng sợ − khoa học cũng thú vị mà, tôi hứa đấy).

Những doanh nhân này đều là các nhà đầu cơ vị thế[21], đối tượng chính mua hay sử dụng hợp đồng tương lai[22] và họ thường xuyên phải ra những quyết định trong thời gian chỉ tính bằng giây. Không phải chúng tôi đang nói về những nhà đầu tư cổ phiếu cá nhân tiêu biểu của bạn, tuy nhiên, kết quả tìm thấy lại rất lôi cuốn và có ý nghĩa bao hàm rất rộng.

Dựa trên hai học thuyết tiên phong về nam tính, thuyết "thách thức" và "hiệu ứng người chiến thắng", các nhà khoa học đã tìm ra cách đo mức độ ảnh hưởng của nam tính đối với vấn đề mạo hiểm. Thuyết "thách thức" cho rằng ở nam giới, mức độ nam tính tăng cao tới mức cần thiết cho việc thực hiện hành vi giao cấu; và chỉ tăng cao hơn khi đàn ông phải đối mặt với nguy hiểm, tạo ra sự hiếu chiến.

Tuy nhiên, các nhà khoa học chỉ có thể dễ dàng tìm thấy bằng chứng để chứng minh tính đúng đắn của thuyết "thách thức" trong những nghiên cứu liên quan tới động vật chứ không phải những nghiên cứu liên quan tới con người, một phần là do bộ não phát triển cao của loài người chúng ta có thể vượt qua nhiều tác động của hoóc-môn hơn so với các loài khác. Hơn nữa, sẽ rất khó để có thể hiểu chính xác ý nghĩa cũng như cách thức "đo đạc" những chủ đề mơ hồ như "tính hiếu chiến" của mỗi nghiên cứu. Đây là lý do khiến các nhà khoa học người Anh thấy lạc quan về nghiên cứu của họ - bởi, chẳng hạn

như, thật dễ để định lượng và tính toán được lợi nhuận cũng như mất mát của nhà kinh doanh. Và trong khi các nhà đầu tư nam có thể không "hiếu chiến" tới mức muốn xảy ra mâu thuẫn hay phải "nói chuyện bằng tay", trước mắt họ vẫn tồn tại một "thách thức" dưới dạng một cuộc cạnh tranh với những người khác để thu được lợi nhuận cao hơn. (Và xin hãy nhớ cả điều chúng ta đã được học lúc trước về tác động của áp lực xung quanh lên đàn ông.).

Ngược lại, thuyết "hiệu ứng người chiến thắng" lại được hậu thuẫn bởi những tài liệu ở cả thế giới động vật lẫn thế giới thể thao. Về cơ bản, nó miêu tả cách "vận hành" của mức độ nam tính trong các cuộc cạnh tranh cho dù là giữa những con vật, giữa các vận động viên hay các đội thi đấu thể thao. Nói một cách đơn giản, mức độ nam tính tăng để dự báo đối đầu hay một cuộc thi đấu. Tuy nhiên, con vật hoặc vận động viên giành chiến thắng chiếm thế thượng phong so với đối phương nhờ mức độ nam tính cao hơn, còn kẻ chiến bại, bạn có thể đoán được – là kẻ có mức độ nam tính thấp hơn (và chắc chắn là cụp đuôi, có thể nói ngoa dụ như vậy). Điều đáng nói là chiến thắng chính là nguyên nhân gia tăng nam tính, nam tính gia tăng lại dẫn tới chiến thắng nhiều hơn, chiến thắng nhiều hơn lại tạo ra một chuỗi chiến thắng phản hồi, và gia tăng mức độ nam tính. Đó là "hiệu ứng người chiến thắng".

Vì thế, bằng cách lấy thuyết "thách thức" và "hiệu ứng người chiến thắng" làm khung xem xét nghiên cứu, các tác giả muốn tìm hiểu xem có mối tương quan nào giữa mức độ nam tính và những ngày thu được nhiều lợi nhuận nhất của các nhà kinh doanh không. Và các nhà nghiên cứu đã khám phá ra rằng quả thực trong những ngày mà nhà kinh doanh thành công nhất, kiếm được nhiều tiền nhất, họ đã thể hiện mức độ nam tính cao nhất.

Gạt hình ảnh những nhà kinh doanh với chiếc cổ nổi ven gân guốc, mặt đỏ phừng phừng, mồ hôi nhỏ ròng ròng và miệng quát tháo liên hồi sang một bên, nghiên cứu này cho thấy mức độ nam tính cao hơn có thể giúp họ sàng lọc thông tin nhanh hơn đồng thời có thể đưa ra được những quyết định nhanh chóng và mạo hiểm. Kiểu giao thương với "tần suất cao" mà những người này chọn là biểu hiện hoàn hảo của cái gọi là lợi ích của nam tính. Các tác giả nghiên cứu có cùng một niềm tin là với những phong cách đầu tư khác, dễ tính toán hơn thì lợi ích của nam tính có thể thực sự gây tổn hại tới kết quả. Họ cũng nhấn mạnh rằng kiểu giao thương "sung sức" này cũng có yếu tố vật lý của nó, yếu tố cũng có thể đắc lợi nhờ sự hiện diện của mức độ gia tăng nam tính.

Loại hoóc-môn thứ hai ở đây, hoóc-môn thận trọng (cortisol), lại gia tăng trong những tình huống căng thẳng. Do đó, các nhà khoa học tin rằng nó có thể "bung" lên khi doanh nhân bắt đầu mất tiền. Tuy nhiên, đó thực sự không phải điều họ đã phát hiện ra. Mức độ hoóc-môn thận trọng đúng là có tăng, nhưng nó chẳng có mối liên quan nào với việc mất tiền. Thay vào đó, việc gia tăng hoóc-môn thận trọng thể hiện mối tương quan với sự gia tăng độ bất ổn của thị trường.

Hoóc-môn thận trọng giúp chúng ta chuẩn bị cho những tình huống ngoài dự kiến, không chắc chắn, và sự bất ổn của thị trường lại khiến cho quang cảnh càng trở nên không chắc chắn hơn. Trích dẫn từ nghiên cứu: "Kết quả của chúng tôi đặt ra giả thuyết là hoóc-môn nam tính liên quan tới lợi tức kinh tế, còn hoóc-môn thận trọng liên quan tới rủi ro". Vì thế, khi thị trường nằm ngoài tầm kiểm soát và nhà đầu tư không biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo thì mức độ thận trọng của họ sẽ tăng, giúp họ chuẩn bị sẵn sàng cho điều không lường trước được.

Giả sử chúng ta đã biết nhà kinh doanh thành công là người có mức độ hoóc-môn nam tính tăng và cơ thể họ "phản ứng" với sự bất ổn của thị trường cũng như những điều bất ngờ bằng cách sản sinh ra

nhiều hoóc-môn thận trọng, vậy thì tất cả những điều đó có ý nghĩa gì đối với cả nhà đầu tư nam và nữ cũng như đối với thị trường tài chính nói chung? Chính mặt tối của những hiệu ứng tích cực đó của hoóc-môn nam tính và thận trọng có thể gây tổn hại cho thành tích cá nhân, và có lẽ, khi nhìn từ góc độ vĩ mô, nó thậm chí còn gây tổn hại cho thị trường tài chính của chúng ta.

Hãy bắt đầu với việc tìm hiểu hoóc-môn thận trọng. Nghiên cứu đã phát hiện ra rằng khi số lượng hoóc-môn thận trọng đạt tới một mức độ nhất định, nó thực sự có thể gây ảnh hưởng tới hành động bằng cách khiến các nhà đầu tư e ngại rủi ro một cách phi lý. Họ thấy nguy hiểm hiện hình sau mọi động thái của thị trường, thấy điều khủng khiếp sau mọi biểu tượng trên băng điện báo[23] hay chuyển động cả màn hình. Khi số lượng hoóc-môn thận trọng dâng lên quá cao trong một khoảng thời gian quá dài, và tình hình trở nên rất xấu, nó có thể trở thành một lời tiên tri tự trở thành hiện thực, nhà giao dịch không sẵn sàng hành động ngay cả khi đó là một hành động khôn ngoan, thậm chí là vì lợi ích lớn nhất của bản thân họ. Những người quá thận trọng sẽ thường xuyên ở trong tình trạng lo lắng, sợ hãi và không dám hành động.

Ở mức độ vĩ mô, trạng thái "liệt" tinh thần này có thể khiến sự sụt giảm của thị trường kéo dài hơn mức đáng ra sẽ thế. Sự bất ổn sinh ra hoóc-môn thận trọng, hoóc-môn thận trọng lại khiến bất ổn càng trở nên nghiêm trọng hơn, và cứ tác động qua lại như vậy. Nó có thể tác động đáng kể tới thị trường vốn đã tụt dốc, khiến cho sự sụt giảm càng trở nên đáng sợ hơn.

Nam tính, như chúng ta đã đề cập lúc trước, có thể giúp nhà giao dịch mạo hiểm và di chuyển nhanh hơn, đem lại lượng tiền khổng lồ vào đúng thời điểm. Nhưng quá nhiều nam tính trong một khoảng thời gian quá dài có thể dẫn tới hành động mạo hiểm thái quá, và nhà giao dịch quá coi trọng nam tính vốn có khả năng thu lợi ngày hôm nay có thể có kết thúc ngược lại trong ngày mai. Trong thị trường bất ổn, chúng tôi nhận thấy một người mạo hiểm bột phát sẽ nhanh chóng rơi vào trạng thái lo sợ rủi ro, khiến thị trường "có đà" tụt tiếp. Tuy nhiên, kết luận của nhóm nghiên cứu là hoóc-môn không nhất thiết là nguyên nhân gây nên thị trường bong bóng và sự đổ vỡ của thị trường, nhưng họ cho rằng "hoóc-môn có thể phóng đại một trạng thái của thị trường khi nó được hình thành".

Ngoài ra, các nhà nghiên cứu còn cho rằng sự đa dạng về tuổi tác và giới tính trong thị trường tài chính sẽ giúp thị trường ổn định hơn. Họ chỉ ra rằng phụ nữ chỉ có 5-10% số lượng hoóc-môn nam tính của đàn ông, và như chúng ta đã biết, một vài nghiên cứu đã chỉ ra rằng họ dễ dàng làm chủ được cảm giác căng thẳng và áp lực xung quanh được tạo ra bởi những tình huống cạnh tranh lên cánh đàn ông. Do đó, có lý do để tin rằng nhờ thực tế thiếu hụt hoóc-môn nam tính tự nhiên, nên việc đưa phụ nữ lên sàn giao dịch, vào phòng hội đồng quản trị và những vị trí quan trọng vốn do cánh mày râu đảm nhận trong thế giới tài chính (vốn vẫn chỉ xoay quanh đàn ông) sẽ "giúp làm suy yếu những khuynh hướng thất thường của thị trường". (Hãy thêm câu chuyện của chính bạn vào đây).

Vậy thì cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu vào mùa thu năm 2008 liệu có xảy ra hoặc liệu có nghiêm trọng như vậy không nếu có nhiều phụ nữ hơn tham gia vào thế giới tài chính cấp cao? Liệu việc thiếu hoóc-môn nam tính của họ có điều chỉnh được tác động của hoóc-môn nam, có giảm bớt thăng, trầm và có xoa dịu được cơn bão không? Tất nhiên là chẳng ai có thể nói chắc 100%, nhưng mọi dấu hiệu đều cho thấy sự khác biệt lớn không chỉ về giới tính, mà cả trong suy nghĩ, kinh nghiệm cũng như cách nhìn nhận, đều có thể dẫn tới một kết quả hoàn toàn khác.

CHÂN DUNG NHÀ ĐẦU TƯ NỮ

Các học giả và các nhà khoa học chắc chắn sẽ còn tiếp tục nghiên cứu sự khác biệt trong hành vi đầu tư, thái độ và kết quả giữa hai phái, nam và nữ. Đề tài này chưa bao giờ nhàm chán, đôi lúc gây tranh cãi và luôn luôn khơi gợi. Đặt những điều đã học vào cạnh nhau, chúng ta sẽ có một bức tranh miêu tả khí chất đầu tư thành công, và nó thực sự rất quen thuộc. Nhưng trước khi xem xét sự giống nhau giữa Warren Buffett và một nhà đầu tư nữ, những đặc điểm khiến ông trở thành nhà đầu tư vĩ đại nhất của mọi thời đại và cũng chính là điều mà tất cả chúng ta có thể học hỏi được từ khí chất của ông, hãy cùng ôn lại.

Nhà đầu tư nữ thường:

1. Giao dịch ít hơn nam giới
2. Không thể hiện sự tự tin thái quá: Đàn ông nghĩ họ biết nhiều hơn những gì họ thực sự biết, trong khi phụ nữ lại luôn biết mình không biết những gì
3. Tránh rủi ro giỏi hơn nhà đầu tư nam
4. Ít lạc quan hơn, do đó, thực tế hơn so với đồng nghiệp nam
5. Dành nhiều thời gian và nỗ lực hơn để nghiên cứu các khoản đầu tư, cân nhắc mọi chi tiết và góc cạnh, đồng thời cân nhắc mọi quan điểm thay thế
6. Miễn dịch tốt hơn đối với áp lực xung quanh, và có xu hướng đưa ra quyết định mà không bị ảnh hưởng bởi quan điểm/ý kiến của người xung quanh.
7. Học từ chính sai lầm của bản thân
8. Có ít hoóc-môn nam tính hơn nam giới nên ít mạo hiểm hơn, điều này dẫn tới những vòng quay thị trường bớt cực đoan.

Kết quả của sự khác biệt trong cách tiếp cận đầu tư, cũng như khí chất, là các nhà đầu tư nữ thường tạo ra những kết quả nhất quán và kiên định hơn. Bạn có thể dựa vào họ. Và trong thế giới quỹ phòng hộ, những quỹ phòng hộ do nữ giới quản lý hoạt động tốt hơn hẳn so với những quỹ phòng hộ do nam giới quản lý, và kết quả họ thu được không chịu ảnh hưởng nghiêm trọng từ những lần sụt giảm của thị trường.

Tám đặc tính kể trên tạo nên một kiểu tư duy đầu tư mà tất cả những nhà đầu tư – nam cũng như nữ – đều nên học hỏi. Và tất cả chúng ta đều có thể – hoàn toàn có thể – học hỏi được. Sẽ không dễ dàng, sẽ cần phải luyện tập và làm việc chăm chỉ, và chúng ta có thể trượt ngã hết lần này tới lần khác, nhưng đó là điều hoàn toàn có thể đạt được. Chúng ta có thể đạt được những kết quả gần giống như kết quả tuyệt vời của các nhà đầu tư nữ – và của cả Warren Buffett – nếu chúng ta thực hiện đúng như vậy.

Quan trọng là phải thử. Chúng ta cần phải đào hố chôn thứ quan điểm cũ kỹ của phố Wall bởi rõ ràng là khủng hoảng tài chính ảnh hưởng tới những người có liên quan và thậm chí là cả những người chẳng có liên quan gì. Vấn đề là, tất cả mọi người đều sẽ nghèo hơn vì nó. Vì thế, hãy đọc tiếp đi để cùng chúng tôi khám phá xem làm thế nào mà nhà đầu tư vĩ đại nhất mọi thời đại có thể hòa hợp với phần tính nữ của ông nhiều hơn mức bạn có thể nhận ra, và tại sao trong đầu tư, đây lại lại một điều tốt?

3
Giới thiệu nhanh về "Thánh nhân"

Trước khi chúng ta đi sâu vào xác định những đặc điểm tạo nên khí chất "nữ tính" của Warren Buffett trên danh nghĩa một nhà đầu tư, chúng ta hãy cùng tìm hiểu một chút về người được nhiều người gọi bằng cái tên "Thánh nhân của Omaha".

Warren Edward Buffett sinh ngày 30 tháng Tám năm 1930, ở vùng quê yêu dấu Omaha, bang Nebraska. Với tất cả những gì chúng ta biết về con người ông sau này, chẳng có gì ngạc nhiên khi biết lúc nhỏ, Warren Buffett là một cậu bé lớn trước tuổi có hứng thú đặc biệt với các con số, các chi tiết và với việc kiếm tiền. Buffett rất thông minh và nỗ lực, lần đầu đột phá vào thế giới thương mại là khi mới 6 tuổi với việc bán kẹo cao su. Warren tiếp tục kiếm tiền bằng mọi cách mà một đứa trẻ có thể làm được, từ việc bán những chai sô-đa ở quanh khu vực mình ở, tới bán những quả bóng gòn cũ cho những người chơi ở sân gôn trong vùng.

Khi Buffett 12 tuổi, cha cậu được bầu vào Quốc hội, buộc gia đình phải chuyển từ Omaha tới thủ đô Washington, Buffett không hứng thú với việc chuyển nhà, và gặp khó khăn trong việc kết bạn cũng như hòa nhập với ngôi trường mới. Tuy vậy, tình yêu kinh doanh và sự chăm chỉ của cậu đã được tưởng thưởng xứng đáng khi cậu bắt đầu lộ trình yêu thích để giao tờ báo *Washington Post*. Chính nhờ sớm được tiếp xúc với ngành báo này đã giúp Buffett phát triển tình yêu với những con chữ in, thứ tình yêu vẫn còn mãnh liệt cho tới tận ngày nay.

Ở trường trung học, Buffett vẫn tiếp tục công việc giao báo, và bắt đầu mở thêm cả những công việc kinh doanh khác nhờ số tiền kiếm được từ việc giao báo. Cậu đã mua một trang trại rộng 40 ha ở Nebraska, cách Omaha khoảng một giờ đi đường, cho một nông dân canh tác trên trang trại đó và chia lợi nhuận thu được cho cậu. (Hãy nhớ, chúng ta vẫn đang nói về một cậu học sinh trung học phổ thông đấy nhé! Có nhớ bạn làm được gì khi học cấp ba không? Tôi cá là không phải việc mua được một trang trại ở Nebraska).

Lần đầu Buffett học về chứng khoán và đầu tư là từ bố cậu, một nhà môi giới chứng khoán ở Omaha trước khi trở thành một nghị sĩ. Cậu mua số cổ phiếu đầu tiên của mình ở tuổi 11, đầu tư vào công ty Cities Service Preferred. Cậu mua ba cổ phiếu cho mình, và ba cổ phiếu cho chị gái Doris, với giá 38 đô la/cổ phiếu. Thật không may là chỉ một thời gian ngắn sau đó, mã cổ phiếu này lao đao, tụt 29% xuống còn 27 đô la/ cổ phiếu. Buffett vẫn giữ, nhưng cậu bé 11 tuổi lại thấy áy náy vì việc cậu có thể làm mất số tiền của chị gái. Tất nhiên cậu ghét việc tự mình làm mất tiền của mình, nhưng việc nghĩ mình có thể kéo cả chị gái theo khiến cậu rất buồn phiền. Khi mã cổ phiếu của Cities Service tăng trở lại, tới giá 40 đô la/cổ phiếu, Buffett đã bán, kiếm được 5 đô la lợi nhuận cho cả hai chị em. Sau đó, giá cổ phiếu của Cities Service tăng mạnh, lên mức 200 đô la/cổ phiếu. Đối với cậu, sự cố này và sự thiếu kiên nhẫn của cậu, không phải là điều cậu có thể sớm quên.

Trâu chậm uống nước đục

Bạn nghĩ rằng Buffett bắt đầu đầu tư từ quá sớm? Nhà đầu tư giá trị và cũng là chủ của Công ty Quản lý quỹ Lauren Templeton, Lauren Templeton (cháu gái của nhà đầu tư giá trị nổi tiếng thế giới John Templeton) thậm chí còn bắt đầu sớm hơn. Trong một cuộc phỏng vấn vào tháng Chín năm 2010, cô đã nói:

"Vì sinh trưởng trong gia đình nhà Templeton, gia đình của những nhà đầu tư giá trị thực sự, nên tôi bắt đầu mua cổ phiếu khi mới chỉ bảy hay tám tuổi gì đó. Cha tôi cho phép tôi mỗi tháng mua một cổ phiếu, của bất cứ loại cổ phiếu nào mà tôi muốn. Ông sẽ mua giúp tôi. Và ông cũng là người nhận giấy chứng nhận sở hữu cổ phần, vì vào thời đó, họ gửi cho bạn một tờ giấy chứng nhận, và ông sẽ lót, đóng khung tờ chứng nhận đó, rồi treo nó lên tường trong phòng tôi. Vì vậy, khi còn nhỏ, có thể nói tường phòng tôi được dán bằng loại giấy đặc biệt, là những tờ giấy chứng nhận sở hữu cổ phần.

Ban đầu, tôi mua cổ phiếu của các công ty quen thuộc, như Disney, Walmart, Gap, bất cứ đứa trẻ nào cũng sẽ làm vậy… Những tờ chứng nhận treo trên tường đó rất quan trọng vì tự nhiên, tôi nghĩ, suy nghĩ trẻ con thôi, rằng mình là chủ sở hữu của một trong những công ty đó. Tôi nhớ mình đã khoe khoang với các bạn ở sân chơi rằng tôi sở hữu một phần của Disney. Và họ không thể tin được điều đó".

Ý tôi không phải là bạn là người kém cỏi nếu không bắt đầu đầu tư từ lúc 11 tuổi như Buffett, hay từ lúc lên tám như Lauren Templeton, nhưng bắt đầu sớm nhất có thể đã là chìa khóa thành công trong đầu tư. Bản thân bạn có thể lỡ mất con thuyền đầu tư tuổi thơ, nhưng chắc chắn bạn biết những đứa trẻ chưa bỏ lỡ điều đó, có thể là con trai hay con gái, cháu trai hay cháu gái của một người bạn của bạn. Chẳng nghi ngờ gì khi nói việc làm cho trẻ con quan tâm tới đầu tư là một thách thức, đặc biệt là trong điều kiện thế giới ngày nay đang đầy rẫy những cám dỗ khiến chúng sao nhãng, nhưng dù sao, đó cũng là điều đáng để thử.

Hãy khiến việc đó trở nên thú vị hơn bằng cách chỉ cho các em các sản phẩm của các công ty mà bạn đã mua cổ phiếu ở các cửa hàng tạp hóa hay các gian hàng mua sắm. Những nhà sáng lập của Motley Fool và anh em David và Tom Gardner đã kể chuyện họ nhìn thấy bánh pudding sô-cô-la ở cửa hàng tạp hóa khi đi cùng với bố, và họ đã được nghe bố nói rằng họ sở hữu công ty làm nên những chiếc bánh pudding đó, một câu nói vô cùng ấn tượng đối với họ. Tin hay không tùy bạn, nhưng việc gắn một yý tưởng không phải ai cũng thấy hứng thú như "đầu tư" với một thứ gì đó hữu hình như bánh pudding sô-cô-la thực sự có thể giúp sự nghiệp đầu tư tài chính của con cái bạn bắt đầu từ sớm.

Sau khi hoàn thành chương trình cử nhân ở Đại học Nebraska, Buffett đã nhắm tới trường Kinh doanh Harvard. Tuy nhiên, tạo hóa trêu ngươi, Buffett đã bị trường Harvard từ chối (một quyết định sánh ngang với lời từ chối ban nhạc Beatles của hãng thu âm Decca Records năm 1961), và cuối cùng ông theo học trường Kinh doanh Columbia. Chính tại ngôi trường này, Buffett đã gặp người mà sau này trở

thành cố vấn, người có ảnh hưởng lớn nhất tới ông, người mà bản thân cũng là một bậc thầy về đầu tư giá trị – Benjamin Graham. Khi đó, Graham đang là Giáo sư giảng dạy tại Trường Columbia. David Dodd, đồng tác giả của cuốn giáo trình về đầu tư có tên gọi *Phân tích Chứng khoán* (Security Analysis) với Graham, cũng là Giáo sư và khi ấy là trưởng khoa Tài chính, Trường Columbia. Vậy là ở cùng một trường, trong cùng một khoa, có cả Graham và Dodd. Đây chính là nơi để Buffett trở thành *Huyền thoại Buffett*.

Buffett đã đọc cuốn sách thứ hai của Graham, *Nhà đầu tư thông minh* (The intelligent investor), và chính từ cuốn sách đó, ông đã tìm thấy sự thôi thúc trong mình là phải trở thành một nhà đầu tư – ông cần phải trở thành một người "có giá trị". Sau đó, ông bắt đầu học hỏi từ chính bản thân Graham, một quyết định không thể xem nhẹ đối với Buffett và tương lai của ông. Nếu Trường Harvard đồng ý, có thể thế giới vẫn được "nhờ phúc" một anh chàng trí thức, điều hành những doanh nghiệp hình tháp, chắc chắn quan tâm tới cổ phiếu, và vẫn có thể trở thành tín đồ của đầu tư giá trị. Nhưng nhờ khí chất riêng của ông, nhờ những kinh nghiệm ông học hỏi được từ Trường Columbia, và nhờ ảnh hưởng trực tiếp từ Graham, chúng ta đã có được một nhà đầu tư vĩ đại nhất mọi thời đại.

Ngay khi tốt nghiệp Trường Columbia, Buffett, người vừa hấp thụ tất cả những gì có thể từ Graham và Dodd, lại muốn nhiều hơn nữa, và điều đó có nghĩa là làm việc cho tập đoàn đầu tư của Giáo sư Graham, Tập đoàn Graham-Newman. Buffett đi phỏng vấn và đã bị Graham từ chối thẳng thừng. Vào thời điểm đó, những công ty đầu tư ở phố Wall đều kỳ thị người Do Thái, và Graham muốn dành một vài vị trí trong tập đoàn cho họ. Buffett được gửi ngược trở lại Omaha.

Khi trở lại quê, Buffett vào làm cho công ty môi giới chứng khoán của bố. Ở đây, cũng như tất cả nhân viên môi giới chứng khoán khác, Buffett cũng phải chạy đông chạy tây, gọi điện thoại cho mọi người và thuyết phục họ mua cổ phiếu của một vài công ty cụ thể. Công việc thiên về marketing nhiều hơn là nghiên cứu và phân tích thực sự. Buffett đã thành công với tất cả những người mà ông quen biết; suy cho cùng, gia đình và bạn bè đều biết ông thông minh như thế nào, và họ đều tin tưởng ông. Nhưng ngoài nhóm người đã biết ông từ trước đó, ông gặp rất nhiều khó khăn.

Buffett vẫn giữ liên lạc với thầy Graham, và vài năm sau đó đã có cơ hội chuyển tới làm việc cho người cố vấn của mình. Buffett một lần nữa lại rời Omaha, chuyển tới thành phố New York và tới làm việc tại Graham-Newman, phân tích các công ty và gợi ý những công ty bị đánh giá thấp để công ty đầu tư. Trong vai trò một nhà phân tích, Buffett hạnh phúc hơn rất nhiều so với vai trò một nhân viên kinh doanh trong công ty môi giới chứng khoán của bố mình. Điều này phù hợp với điểm mạnh và bản chất ham học hỏi của Buffett, giúp ông tỏa sáng.

Tuy vậy, thời vàng son của Buffett ở Graham-Newman không kéo dài lâu. Năm 1956, khi Buffett mới vào làm được khoảng hai năm thì thầy Graham quyết định rời công ty để nghỉ hưu. Buffett cũng quyết định đi khỏi Graham-Newman. Bất chấp cơ hội được trở thành một đối tác trong công ty này, Buffett đã chọn đứng trên đôi chân của chính mình. Chàng trai trẻ đã thành lập công ty Buffett Associates, Ltd., một công ty đầu tư tương tự như công ty thầy Graham đã điều hành. Lúc mới hình thành, công ty có bảy thành viên, bao gồm cả người trong gia đình, bạn bè và chính bản thân Buffett. Vốn góp ban đầu là 100.000 đô la từ Buffett và 105.000 đô la từ sáu thành viên còn lại.

Sau khi giúp thầy Graham đóng cửa công ty ở New York, Buffett đã quay trở lại Omaha vĩnh viễn, nơi ông có thể tạo ra cuộc sống mà ông vẫn mong muốn, làm việc từ nhà, dành toàn bộ thời gian để đọc và

nghiên cứu về đầu tư. Chính thầy Graham cũng gợi ý một số khách hàng khi trước của ông nên đầu tư tiền vào một doanh nhân trẻ ở Nebraska, một người mà chưa ai từng nghe nhắc tới. Nhưng sự "chưa từng nghe nói" đó không kéo dài lâu. Với những khoản lợi nhuận khổng lồ, và với cách cơ cấu phí theo kiểu đối tác chỉ phải trả phí cho Buffett khi ông đem lại tiền cho họ thì việc mọi người (ở khắp mọi nơi) bàn tán về điều đặc biệt đang xảy ra ở Omaha chỉ là vấn đề thời gian.

Và đúng là nó đặc biệt. Vào thời điểm đóng cửa công ty năm 1969, các đối tác của Buffett đã thu được 32% lợi nhuận trung bình hàng năm trước các khoản phí. Đó chỉ đơn giản là điều chưa ai từng nghe nói, cả khi đó và cả bây giờ.

Năm 1962, Buffett bắt đầu gom cổ phiếu chi phối của một công ty may mặc nhỏ nước Anh, Berkshike Hathaway, công ty mà theo ông là đã bị đánh giá thấp. Buffett hi vọng rằng chủ tịch khi đó của công ty sẽ mua lại cổ phần của mình; ông không hề có ý định giữ công ty này mãi. Suy cho cùng, ngành công nghiệp may mặc đang tụt dốc, và Berkshire đã chín năm liền thua lỗ. Buffett tin rằng ông có thể mua cổ phiếu với giá rẻ, sau đó bán số cổ phiếu đó lại cho chính công ty đó với giá cao hơn.

Tuy nhiên, chủ tịch của Berkshire lại có suy nghĩ khác, và sau một sự việc không lấy gì làm vui vẻ, Buffett đã quyết định muốn có toàn bộ Berkshire Hathaway. (Sự việc không lấy gì làm vui vẻ đó là: Buffett tin rằng mình được hứa mua lại số cổ phần ông có với một mức giá khác, nhưng sau đó ông lại được đề nghị một mức giá khác). Và dù sau này ông thấy hối tiếc vì điều đó, thậm chí còn gọi đó là "cổ phiếu ngớ ngẩn nhất mà tôi từng mua" và ước tính nó khiến ông mất 200 tỉ đô la chi phí cơ hội, cuối cùng ông vẫn mua.

Sau những nỗ lực không thành nhằm tạo lợi nhuận và tăng tính cạnh tranh cho công ty, Buffett đã chấm dứt hoạt động kinh doanh may mặc của Berkshire Hathaway vào năm 1985. Nhưng ông vẫn giữ lại đế chế, biến nó thành công ty đầu tư mà chúng ta gắn với tên ông ngày nay. Cùng với người bạn và đối tác kinh doanh lâu năm, Charlie Munger, Buffett đã biến Berkshire Hathaway trở thành một công ty mẹ (holding company) – nghĩa là nó nắm trong tay toàn bộ hay một phần các doanh nghiệp nằm trong một chuỗi các ngành công nghiệp, từ công ty nước giải khát Coca-Cola tới công ty bảo hiểm GEICO tới công ty bánh kẹo See's Candies tới công ty sữa Dairy Queen tới công ty Washington Post.

Nhưng điểm độc đáo thực sự của Berkshire Hathaway lại có thể tìm thấy trong khái niệm được gọi là "khoản thả nổi", một sản phẩm phụ của ngành kinh doanh bảo hiểm. Nói một cách đơn giản, khi bạn trả cho một công ty bảo hiểm khoản phí bảo hiểm ô tô hay nhà ở (chẳng hạn như vậy), công ty sẽ giữ khoản tiền đó của bạn, cũng như của hàng triệu người sử dụng dịch vụ bảo hiểm của họ, cho tới khi công ty phải thực hiện thanh toán bảo hiểm. Số tiền đó có sẵn để đầu tư, và Buffett tận dụng nguồn tiền mặt dồi dào này theo cách không giống ai, ông sử dụng nó để thúc đẩy các lĩnh vực kinh doanh phụ trợ, mua cổ phiếu của các công ty khác, rồi để sức mạnh của lãi kép phát huy tác dụng vì lợi ích của ông và các cổ ông của ông.

Cách nó làm đó đã phát huy tác dụng tuyệt vời. Từ năm 1965 tới năm 2010, lợi nhuận góp hàng năm tính trên một cổ phần theo giá trị sổ sách của Hathaway đạt mức ấn tượng 20,2% so với con số tổng lợi tức khiêm tốn của S&P 9,4%, bao gồm cả cổ tức. (Lợi nhuận của Berkshire thực ra đã bị báo thấp hơn so với thực tế vì Buffett khăng khăng báo cáo hàng năm của Berkshire khoản lợi nhuận sau thuế, trong khi lợi nhuận báo cáo của S&P lại là con số trước thuế).

Giờ chúng ta đã có một chút hiểu biết về Buffett, hãy cùng đào sâu tìm hiểu điều gì đã đem lại những kết quả đó, và điều gì khiến phong cách đầu tư cũng như triết lý đầu tư của ông "con gái" đến vậy. Nhưng trước tiên, vì ghi nhớ những điều này rất có ích khi tiếp tục, chúng ta sẽ cùng nhắc lại những đặc điểm đầu tư của nữ giới mà chúng ta đã học được lúc trước:

Nhà đầu tư nữ thường:

1. Giao dịch ít hơn nam giới
2. Không thể hiện sự tự tin thái quá: Đàn ông nghĩ họ biết nhiều hơn những gì họ thực sự biết, trong khi phụ nữ lại có nhiều khả năng biết những điều mà họ cũng không biết là mình biết
3. Tránh rủi ro tốt hơn các nhà đầu tư nam giới
4. Ít lạc quan hơn, do đó, thực tế hơn so với đồng nghiệp nam
5. Dành nhiều thời gian và nỗ lực hơn để nghiên cứu những khoản đầu tư có thể, cân nhắc mọi chi tiết và khía cạnh, đồng thời cân nhắc mọi quan điểm thay thế
6. Làm chủ bản thân tốt hơn trước áp lực xung quanh và có xu hướng đưa ra cùng một quyết định bất chấp người đang dõi theo là ai
7. Học từ chính sai lầm của bản thân
8. Có ít hoóc-môn nam tính hơn nam giới, chính vì thế họ ít mạo hiểm hơn, điều này dẫn tới những chu kỳ thị trường ít khắc nghiệt hơn.

Nhờ có tám đặc tính này, như chúng ta đã thấy ở Chương 2, phụ nữ thường tạo ra những kết quả nhất quán và kiên định hơn. Sau này chúng ta sẽ thấy, Buffett sẽ mang lại cho chúng ta những ví dụ về tất cả những đặc tính này, và với "bảng bề dày thành tích" như của ông, thật ngốc nếu tất cả chúng ta không tăng chút nữ tính giống như ông.

(Tôi thật sự xin lỗi nếu lúc này trong đầu bạn hiện lên hình ảnh một Warren Buffett tô son môi và cầm túi xách).

4
Giao dịch ít, kiếm nhiều

Nổi tiếng với câu nói: “Thời gian nắm giữ yêu thích là mãi mãi”, Buffett thật sự là ông vua của trường phái mua và giữ, “giao dịch ít”. Quả thực, ông cực lực phản đối chuyện giao dịch ngắn hạn, phản đối tới mức đã có lần ông ủng hộ (có lẽ là theo cách mỉa mai) sự thay đổi chóng vánh trong chính sách thuế − chính sách đánh thuế những khoản lợi nhuận thu được từ các giao dịch ngắn hạn (được định nghĩa là bất cứ hoạt động mua rồi bán nào trong vòng năm) ở mức 100%. Không bàn đến sự nghiêm túc của ông về khoản thuế 100%, Buffett thực sự đã ký vào bản kiến nghị của Viện Aspen hồi tháng Chín năm 2009 về việc kêu gọi một mã thuế ghi nhận đầu tư dài hạn, chống lại đầu cơ ngắn hạn. Đây là vấn đề mà Buffett vẫn cuồng nhiệt theo đuổi suốt nhiều năm liền.

Nắm giữ lâu dài cổ phiếu của các công ty mà mình đầu tư vào rất quan trọng đối với Buffett vì ông thích nhấn mạnh rằng khi bạn mua một cổ phiếu, không phải là bạn đang mua mấy cái mã điện tử ba-đến-bốn chữ cái, nhảy múa trên màn hình như những mã số bí ẩn. Quả thực không phải như vậy, mà là bạn đang mua một phần của một công ty đang sống, đang thở. Hiểu được điều này – rằng bạn đang mua một phần doanh nghiệp hiện hữu, có thực – là một sự thật về đầu tư mà Buffett đã học được từ bậc thầy Graham và đã khắc cốt ghi tâm.

Chẳng hề có trong mắt của Buffett, và cũng không nên có trong mắt bạn, sự khác biệt giữa việc đầu tư vào một công ty giao dịch công khai và việc mua toàn bộ cửa hàng bánh sandwich cuối phố (ví dụ như vậy). Mỗi việc đó đều thể hiện quyền sở hữu đối với một doanh nghiệp; sự khác biệt chỉ là bạn sở hữu bao nhiêu – toàn bộ hay một phần. (Dù rằng có lẽ là chủ sở hữu của cửa hàng bánh sandwich đó, bạn sẽ được giảm giá món gà tây ngon tuyệt mà bạn rất thích – còn cổ đông thì không được hưởng sự ưu đãi đặc biệt này. Tuy nhiên, có thể cửa hàng bánh sandwich đó sẽ không trả bạn cổ tức, điều mà các công ty giao dịch công khai sẽ thực hiện. Mọi thứ đều có tính hai mặt, phải không?)

Sở hữu cổ phiếu của một công ty là một quyết định quan trọng, và là quyết định không nên xem nhẹ. Hình ảnh những nhà giao dịch phố Wall quát tháo, mua bán tấp nập, nhảy từ cổ phiếu này sang cổ phiếu khác trong đầu chúng ta hoàn toàn đối lập với hình ảnh người đàn ông có tên gọi Warren Buffett – tính toán, thận trọng, chi li và kiên nhẫn. Rất có thể một vài người trong số những nhà giao dịch kia không thể nói cho bạn bất cứ điều gì về những công ty mà họ mua vào và bán ra, ngoài cái mã giao dịch của công ty đó. Có lẽ họ cũng không thể nói cho bạn biết công ty đó đang hoạt động trong ngành nào, nó bán sản phẩm hay dịch vụ gì, nó đã tồn tại được bao lâu hay người điều hành hiện tại của công ty là ai.

Buffett, ngược lại, lần đầu phát hiện ra tình yêu dành cho công ty bảo hiểm GEICO là khi ông đang theo học trường Columbia. Khi đó ông đã mua cổ phần, và cuối cùng là đã mua toàn bộ công ty này về cho Berkshire Hathaway. Vì là người giao báo vào mỗi sáng sớm còn mờ sương ở D.C., ông đã yêu báo và yêu luôn tờ *Washington Post* (tờ báo mà ông là một cổ đông lớn kể từ những năm 1970). Ông nắm giữ cổ phần của công ty nước giải khát Coca-Cola kể từ cuối những năm 1980. Buffett hiểu rằng ông là chủ sở hữu của một doanh nghiệp có thực, và dành cho nó sự quan tâm xứng đáng.

Suy nghĩ này của Buffett lan rộng ra cả Berkshire Hathaway và các cổ đông của công ty. Trong cuốn *Sổ tay người sở hữu* của Buffett, tài liệu ông viết cho cổ đông để minh họa cho triết lý của mình và Charlie Munger, nguyên tắc đầu tiên nhấn mạnh tầm quan trọng của việc nhận ra bạn là "chủ sở hữu một phần" của một doanh nghiệp có thực. Bằng cách đó, họ hi vọng rằng những cổ đông của Berkshire sẽ không bán cổ phần của họ, cũng như Berkshire không từ bỏ những khoản đầu tư nắm giữ lâu dài như Coca-Cola và American Express, hai ví dụ được Buffett đưa ra. Trong cuốn sổ tay đó, ông nhấn mạnh: "Thực tình, chúng tôi không mảy may quan tâm nếu vài năm liền không có giao dịch hay không có bản công bố giá cả thị trường nào với cổ phiếu của các công ty này".

Dường như các cổ đông của Berkshire đã thấm nhuần thông điệp của Buffett. Vòng quay cổ phần của Berkshire thấp tới mức đáng nể, một số cổ đông thậm chí còn di chúc lại cổ phần của mình cho thế hệ tương lai với nỗ lực ngăn không cho người thừa kế bán số cổ phần đó đi khi họ mất. Có thể thấy, ngay cả người đã nằm xuống rồi cũng thấy lời khuyên của Buffett có lý.

Buffett cũng thích khuyến khích các nhà đầu tư xem quyết định đầu tư của mình như một tờ phiếu đục lỗ có chứa "20 lỗ" dùng trong cả đời. "Với mỗi một quyết định đầu tư, tờ phiếu đó sẽ được đục một lỗ, và như vậy, phần đời còn lại của ông ta sẽ bớt đi một cơ hội". Buffett nói thêm: "Bạn sẽ không bao giờ sử dụng hết 20 lỗ đó nếu bạn chỉ dành chúng cho những ý tưởng tuyệt vời".

Nhìn nhận quyết định đầu tư của bạn theo cách này cũng rất hữu ích, dù rằng nó có vẻ hơi không thực tế. Những nhà đầu tư không có được khoản tiền vô tận như Buffett có thể sẽ phải quyết định bán một vài công ty nào đó để mua một công ty khác – quyết định mà bản thân Buffett cũng đã phải đối mặt trong những ngày đầu sự nghiệp đầu tư, và thực tế là vẫn còn phải tiếp tục đối mặt khi thực hiện những vụ mua lại lớn. Chuyện đó chẳng có gì đáng xấu hổ cả. Tuy nhiên, hãy suy nghĩ nghiêm túc về việc đầu tư tiền của bạn vào một công ty nào đó. Ý nghĩa thực sự đằng sau hành động của bạn khi bạn nhấn cái nút "mua" nhỏ xíu trên màn hình thông qua tài khoản trực tuyến của bạn là: Công ty bạn đang đầu tư vào là ***nơi tốt nhất*** vào thời điểm đó cho số tiền của bạn – nếu không, bạn đã chẳng đầu tư vào đó, đúng không? Như Buffett đã nói: "Nếu bạn không có ý định sở hữu một cổ phiếu trong mười năm thì đừng nghĩ tới việc sở hữu nó trong mười phút".

Trong một cuộc phỏng vấn qua thư điện tử, Prem Jain, Giáo sư trường Đại học Kinh doanh McDonough ở Georgetown, tác giả cuốn sách *Tại sao Buffett lại quan tâm tới tăng trưởng và quản lý khi đầu tư* (Buffett Beyond Value: Why Buffett Looks to Growth and Management When Investing), đã nói về quan điểm độc nhất của Buffett : "Tôi tin rằng phẩm chất quan trọng nhất của Warren Buffett là sự quan tâm tới cái lâu dài. Ông không mấy quan tâm tới điều mà các chuyên gia dự báo về một hoặc hai năm tới. Hầu hết những người tham gia vào thị trường đều tìm kiếm những khoản lợi nhuận ngắn 63 hạn. Khi có một vài tin xấu, quá nhiều người phản ứng tiêu cực và thị trường chứng khoán đi xuống. Tương tự như vậy, khi mọi người nhất loạt phởn phơ, phấn khích thì sẽ thường tạo ra bong bóng. Khí chất điềm đạm, bình tĩnh của Buffett giúp ông vượt qua được những biến động này.

Cái nhìn dài hạn trở thành lợi thế to lớn trong thế giới mà hầu hết mọi người đều có định hướng ngắn hạn. Khi nhóm những nhà đầu tư ngắn hạn khuấy động thị trường, những nhà đầu tư suy nghĩ độc lập, lâu dài có thể làm ngược lại và cuối cùng thu được những khoản siêu lợi nhuận".

Sự kiên nhẫn của Buffett cũng là một đặc tính quan trọng khác làm nên phong cách và khí chất đầu tư của ông. Ông sẵn sàng chờ, ngồi trên cả núi tiền mặt, chờ cho tới khi tìm thấy cơ hội hoàn hảo để đầu

tư. Điều này đồng nghĩa với việc có thể phải kéo dài giai đoạn khó chịu là ngồi đợi thị trường leo lên đỉnh cao mới, chờ cho các công ty tốt trở về giá trị hợp lý hơn, và chứng kiến chồng tiền của bạn chật vật chạy theo lạm phát.

Nhưng bạn phải có sức chịu đựng ngoan cường để làm được điều đó. Buffett đã từng đôi lần vấp ngã (ừ thì, ông ấy cũng là con người mà), đầu tư vào những công ty không đạt tới tiêu chuẩn thông thường của ông vì nếu không thì tiền lời sẽ rất nhỏ, và lần nào ông cũng hối hận vì điều đó. Hãng Hàng không Mỹ mà Berkshire đầu tư vào năm 1989 là một ví dụ điển hình đáng nhớ cho điều này. (Chúng ta sẽ nói nhiều hơn về thất bại mang tên hãng Hàng không Mỹ của Buffett trong chương nói về sai lầm).

Tất cả chúng ta đều có nguy cơ mắc sai lầm giống như thế này, nhưng nếu bạn thực sự mắc sai lầm, hãy học hỏi từ sai lầm đó giống như Buffett đã làm, và hãy tiếp tục tiến bước. Thay vì trách cứ bản thân mình, bạn nên tập trung vào 64 việc học cách kiên trì, nhẫn nại và chờ đợi cho tới khi thị trường khiến cho việc đầu tư khoản tiền mặt phải khó nhọc mới kiếm được của bạn vào một công ty nào đó trở nên có giá trị. Như Buffett nói trong cuộc họp thường niên của Berkshire năm 1998 (khoảng thời gian ông bị chỉ trích nặng nề vì không tham gia vào thị trường đang lên): “Chúng tôi không mua bất cứ thứ gì chỉ để mua. Chúng tôi sẽ chỉ mua thứ mà chúng tôi cho là thực sự hấp dẫn… Bạn không được trả tiền vì hành động. Bạn được trả tiền vì làm đúng”.

Buffett thích nói về việc chờ “cú ném bóng[24] béo bở” xuất hiện cũng như nói về sự tự do giúp nhà đầu tư tránh được sai lầm. Trong một cuộc phỏng vấn với tờ *Thời báo New York* năm 2007, ông đã giải thích cách suy nghĩ của mình như thế này: “Cái hay của việc đầu tư là bạn không cần phải nghiêng ngả theo những cú ném. Bạn có thể bình tĩnh theo dõi các cơ hội đó, và bạn không cần phải nghiêng ngả. Chẳng có trọng tài nào tuýt còi đuổi bạn ra khỏi sân cả. Bạn có thể chờ quả ném mà bạn muốn”.

May mắn cho chúng ta, không giống như cầu thủ bóng chày dưới áp lực của huấn luyện viên và cổ động viên buộc họ phải thực hiện cú vụt bóng, chúng ta có được sự chờ đợi xa xỉ mà không khiến bất cứ ai nôn nóng ngoại trừ chính bản thân chúng ta – và sự nôn nóng đó là điều chúng ta có thể học cách chế ngự. Rất có thể chúng ta sẽ muốn nhảy vào khi cổ phiếu tăng (và lắng nghe những quảng cáo rầm rộ, vô nghĩa của giới truyền thông tài chính chỉ càng khiến mọi chuyện trở nên tồi tệ hơn), nhưng đừng nhảy vào. Hãy học cách kiềm chế. Danh mục đầu tư của bạn sẽ giàu hơn nhờ điều đó.

Chống lại sự thôi thúc “phải làm gì đó”

Nhà đầu tư giá trị Lisa Rapuano, người sáng lập công ty Quản lý quỹ Lane Five, cũng tin tưởng và vận dụng lối suy nghĩ dài hạn này trong công ty của bà. Như bà đã nói trong một cuộc phỏng vấn hồi tháng Chín năm 2010: “Tôi rất giỏi phớt lờ những ồn ào, ầm ĩ, những việc thường nhật không quan trọng, và tôi có thể không giao dịch hàng tháng trời. Tôi không hiểu làm sao những người giao dịch hàng ngày, những người tìm kiếm những xu hướng ngắn hạn cũng như tối ưu hóa chiến lược giao dịch và những điều tương tự như vậy có thể ngủ được. Với tôi, đó là sự kiên nhẫn, là hoạt động từ tốn, là cẩn trọng, là di chuyển nhẹ nhàng hơn. Tôi cũng không biết tại sao tôi lại đặc biệt giỏi điều đó, nhưng tôi biết đó là một lợi thế

mà tôi hơn hẳn so với những người khác. Chỉ đơn giản là nhiều khi tôi không có cảm giác cần phải "làm gì đó".

Bản thân Buffett cũng kiên nhẫn trong suốt vài năm qua, để khoản tiền mặt khoảng 44 tỉ đô la (vâng, tỉ đấy ạ) nằm im trong bảng cân đối kế toán của Berkshire từ năm 2004 đến năm 2007. Buffett chờ và chờ "lời mời chào béo bở", và cuối cùng cũng tìm thấy nó khi thị trường tụt dốc vào mùa thu năm 2008 trong cuộc khủng hoảng tài chính. Lúc này ông mới nhảy vào, dùng 20 tỉ đô la chộp lấy các mảnh của General Electric và Goldman Sachs, khuyến khích người khác nhìn thấu qua cả sự hốt hoảng và sợ hãi, tận dụng cơ hội tuyệt vời mà thị trường mang lại cho họ vào thời điểm đó. Một trong những câu nói nổi tiếng và bất hủ (và cũng rất dễ thương) của ông vẫn thường được trích dẫn là: "Hãy tham lam khi người khác sợ hãi, và hãy sợ hãi khi người khác tham lam".

Kiên nhẫn cũng rất quan trọng một khi bạn đã vào cuộc và thực sự đầu tư vào một công ty nào đó. Đôi khi cũng có 66 vấn đề xảy ra, và chỉ ngay sau khi bạn mua cổ phiếu đó, nó tụt giá. Chắc chắn là chuyện này xảy ra với tất cả những nhà đầu tư ít nhất một lần, và nó sẽ ngay lập tức khiến bạn nghi ngờ quá trình đưa ra quyết định của mình. Có thể là cả thị trường đều bất tỉnh, mà cũng có thể là chỉ riêng khoản đầu tư của bạn đã quên biến mất rằng bạn đã mua nó thì đáng lẽ nó phải tăng giá chứ không phải là ngược lại như vậy. Dù thế nào thì cũng thật nản lòng khi nhìn thấy điều mà bạn cho là điều chắc chắn lại hóa thành điều hoàn toàn ngược lại.

Nhưng bạn không được phép hốt hoảng rồi bán tống bán tháo chúng đi. Nếu bạn luyện tập và tin theo niềm tin đầu tư của mình, bạn sẽ trung thành với nó. Bạn cần phải kiên nhẫn, không được rơi vào bẫy vì bán mà để lỡ mất cơ hội thành công trong dài hạn.

Buffett cũng đã phải đối mặt với tình huống tương tự khi Berkshire bắt đầu mua cổ phiếu của công ty Washington Post năm 1973. Ngay lập tức, vào chính giữa thời điểm kinh khủng của thị trường con gấu[25] chỉ đứng sau thị trường sụt giảm mà chúng ta vừa trải qua, cổ phiếu đã giảm giá 20% và cứ lơ lửng ở đó cho tới tận năm 1976 – suốt ba năm liền! Mãi tới năm 1981 Washington Post mới đạt đến giá trị mà Buffett tin là tương xứng với nó.

Và giờ thì sao? Buffett vẫn giữ cổ phiếu của mình tại công ty Washington Post qua suốt các cuộc suy thoái và phục hồi, thậm chí qua mấy đời tổng thống Mỹ, và giờ nó trở thành một trong những khoản đầu tư thành công nhất mọi thời đại của ông – một khoản nắm giữ "cơ bản" mà Buffett dự định giữ "vĩnh viễn" cho Berkshire. Nếu ông tháo chạy ngay từ dấu hiệu rối loạn đầu tiên của thị trường, hẳn ông sẽ bỏ lỡ mất cơ hội trở thành gã khổng lồ chiến thắng. Kiên nhẫn có thể đem lại đau thương trước mắt, nhưng cuối cùng nó sẽ là điều đáng giá.

Trở thành một nhà đầu tư thành công không phải dễ. Nó đòi hỏi sự chịu đựng ngoan cường, sức mạnh, sự chuẩn bị và sẵn sàng tránh hành động chỉ vì "cần phải làm gì đó". Để đạt được điều đó, hãy ghi nhớ những điều này:

- Hãy nhớ bạn đang mua một phần của một doanh nghiệp thực sự.
- Hãy nhìn xa trông rộng.
- Hãy kiên nhẫn.

5
Kiểm soát sự tự tin thái quá

Cùng với triết lý đầu tư dài hạn chắc chắn, thì sự nhất quán, kiên định chỉ hoạt động trong phạm vi vòng tròn năng lực – hiểu rõ mình biết gì và mình không biết gì – là một đặc tính nổi tiếng khác làm nên con người Buffett. Đối với Buffett, việc biết mình đang đầu tư vào cái gì là điều rất quan trọng. Suy cho cùng, bạn là chủ sở hữu của một doanh nghiệp, chắc chắn bạn sẽ không thành lập được một công ty hay mua được một phần của công ty mà bạn hoàn toàn không hiểu gì về nó, đúng không?

Buffett nổi tiếng với việc "né tránh" các công ty công nghệ, trong nhiều năm, ông gọi đó là những công ty nằm ngoài "vùng hiểu biết" của mình (bất chấp mối quan hệ bạn bè thân thiết giữa ông và người đồng sáng lập nên Microsoft, Bill Gates). Dù ông có thể lập luận ngược lại, nhưng không phải là Buffett thiếu khả năng hay thiếu hiểu biết để có thể hiểu về lĩnh vực hoạt động của các công ty công nghệ, cũng như cách thức họ làm ra tiền (hay không làm ra tiền trong một số trường hợp). Tất nhiên là cũng có những công ty công nghệ siêu tiên tiến nằm ngoài tầm hiểu biết của Buffett thật, nhưng đó không phải là vấn đề chính của ông với công nghệ.

Quan trọng hơn là ông không cho rằng mình có khả năng tiên đoán viễn cảnh cạnh tranh của các công ty công nghệ. Ông không có đủ sự chắc chắn để khiến bản thân thấy thoải mái, để có thể nắm bắt được tương lai kinh tế của ngành công nghệ. Trong mắt ông đây là một ngành chuyển động nhanh, thay đổi ẩn chứa rủi ro lớn cho các nhà đầu tư trung bình, thậm chí trên trung bình. Có quá nhiều biến số có liên quan, có quá nhiều điều không biết có thể khiến cho một khoản đầu tư được suy nghĩ thấu đáo chết chìm và biến mất chỉ trong một khoảnh khắc.

Bạn có nhớ những công ty công nghệ nổi đình nổi đám cuối những năm 1990 đầu những năm 2000 như WebVan, Pets.com và Boo.com không? Có ai biết giờ họ ở đâu không? Viễn cảnh dành cho những công ty này đã thay đổi, và thay đổi một cách chóng mặt. Vì Buffett không thể tiên đoán được cuộc cạnh tranh dành cho các công ty công nghệ trong 50 năm nữa tính từ bây giờ sẽ như thế nào, nên ông không hề bận tâm tới chúng. Có rất nhiều công ty khác mà ông có thể hiểu thấu đáo, và cảm thấy tự tin về viễn cảnh của chúng.

Hai từ khóa để hiểu được cách đầu tư của Buffett là hai khái niệm có liên quan tới nhau: "đường hào kinh tế" và "lợi thế cạnh tranh bền vững". Hãy nghĩ tới khái niệm đường hào đó như thể bạn nghĩ tới một đường hào bao quanh lâu đài trong một câu chuyện cổ tích, giúp bảo vệ cô gái tóc dài khỏi những con rồng háu đói và những gã hoàng tử dâm đãng. Đường hào trong thế giới kinh doanh giúp bảo vệ công ty và khả năng tạo lợi nhuận của công ty đó khỏi những đối thủ háu đói và tham ăn. Đó có thể là bất cứ thứ gì tạo sự khác biệt và mang lại lợi thế hơn hẳn cho công ty so với đối thủ cạnh tranh của nó, đem lại lợi nhuận cao hơn trong khoảng thời gian lâu dài hơn.

Chẳng hạn, công ty Coca-Cola được bảo vệ bởi thương hiệu của nó, thương hiệu đem lại cho công ty một lợi thế cạnh tranh mà Buffett có thể hiểu được, và hoàn toàn có thể tin tưởng vào tương lai của công ty. Thật khó để một công ty nước giải khát mới thành lập có thể nhảy vào và cạnh tranh hiệu quả

với Coke hay giáng cho Coke một đòn chí mạng vào thời điểm này. Đường hào của công ty quá rộng, tầm với của nó quá xa, sản phẩm của nó được quá nhiều người trên thế giới yêu chuộng. Buffett có thể nhìn thấy trước 150 năm sắp tới và ông có thể tưởng tượng cảnh mọi người dịch chuyển xuyên lục địa, tải nhạc thẳng về não và vui vẻ nhét tờ 5 đô la vào chiếc máy bán hàng tự động để được thưởng thức thức uống Coke yêu thích của họ. Sức mạnh của công ty và thương hiệu của Coke sẽ làm nên điều đó.

Lợi thế cạnh tranh "bền vững" hoặc "bền lâu" cũng là điều sống còn. Trích lời của chính Buffett năm 1999 khi nói về tình trạng của thị trường chứng khoán và mức giá điên cuồng của các công ty công nghệ (được ông so sánh với những tiến bộ xã hội mang tính cách mạng nhưng vô cùng tốn kém như ô tô và máy bay): "Mấu chốt của đầu tư không phải là đánh giá một ngành công nghiệp có ảnh hưởng tới xã hội như thế nào, hay nó sẽ phát triển ra sao, mà là xác định lợi thế cạnh tranh của một công ty cụ thể, và trên tất cả, là độ bền của lợi thế đó. Sản phẩm hoặc dịch vụ có đường hào rộng, bền vững bao quanh là sản phẩm hoặc dịch vụ đem lại phần thưởng cho nhà đầu tư".

Với Buffett đó chính là điều còn thiếu trong thế giới công nghệ. Ông không thể nhìn thấy những đường hào bảo vệ, và ông không thể tiên đoán được công ty nào có thể tồn tại được, chứ chưa nói tới phát triển thịnh vượng. Nói cách khác, ông biết mình biết gì, không biết gì và ông bám sát vào đó.

Tuy nhiên, ác cảm không muốn đầu tư vào công nghệ của Buffett không phải chỉ mới nảy sinh vào những năm 1980 và 1990. Ông đã từng bỏ qua cơ hội đầu tư vào gã khổng lồ bộ vi xử lý máy tính Intel những năm 1960, khi đó mới chỉ là một doanh nghiệp nhỏ mới được hình thành, dù ông biết và tin tưởng một trong những người sáng lập nên công ty đó. Chỉ đơn giản là ông không cho rằng mình đủ hiểu công ty và viễn cảnh của nó để có thể đầu tư tiền của vào đó. (Đó là một lựa chọn phải đánh đổi bằng một khoản lợi nhuận *kha khá*, nhưng dù sao sự kiên quyết ở lại trong vòng tròn năng lực của ông cũng thật đáng ngưỡng mộ).

Và trong một bức thư ông gửi cho các đối tác vào năm 1967, khi thị trường quanh ông đang bùng nổ những khoản đầu tư vào lĩnh vực công nghệ mới, để mình Buffett trơ trọi với việc tìm kiếm những ý tưởng mà ông cảm thấy thoải mái khi rót tiền đầu tư vào, ông vẫn kiên định là đúng con người mình và đã nói: "Chúng ta sẽ không đầu tư vào những ngành kinh doanh mà công nghệ, lĩnh vực vượt quá hiểu biết của tôi có ảnh hưởng quan trọng tới quyết định đầu tư. Tôi biết về chất bán dẫn hoặc mạch tích hợp nhiều như biết về thói quen giao phối của bọ cánh cứng vậy".

Bài học cho những nhà đầu tư ở đây là chúng ta không nhất thiết phải tránh công nghệ chỉ bởi vì Buffett đã làm thế, mà chúng ta nên hiểu và tuân theo vòng tròn năng lực của chính mình. Có thể bạn làm việc trong thế giới công nghệ cao, vì thế, bạn có được vị thế đặc biệt để hiểu được những công ty hào nhoáng mà Buffett thậm chí còn không buồn đầu tư vào. Hoặc có thể bạn làm việc trong ngành dịch vụ chăm sóc sức khỏe, một lĩnh vực cũng rất phức tạp và khó hiểu, và bạn có thể kể vanh vách tên tuổi và lợi thế cạnh tranh của rất nhiều mã cổ phiếu dược. Nếu đúng như vậy thì thật tuyệt – đừng e ngại gì khi sử dụng những hiểu biết đó. Tuy nhiên, nếu không phải, thì cũng đừng lo lắng về việc chỉ "quanh quẩn" với những thứ mà bạn biết và bạn hiểu. Buffett đã chứng minh rằng bạn có thể tạo ra một cuộc sống kha khá bằng cách đầu tư vào những công ty ít phức tạp hơn.

Hiểu mấu chốt của việc đánh giá

Trong một cuộc phỏng vấn được thực hiện vào tháng Chín năm 2010, nhà đầu tư giá trị Lauren Templeton đã đồng tình rằng ở trong vòng tròn năng lực của bạn là một chiến lược thông minh. Bà nói: "Là một nhà đầu tư giá trị, nếu không thể đánh giá được giá trị của một công ty, tôi sẽ không đầu tư vào đó. Chính điều đó đã giúp chúng tôi tránh xa được những cổ phiếu tài chính cứ chạy nhảy trên màn hình giao dịch trong suốt cuộc khủng hoảng tài chính. Chúng tôi không thể chạm tay tới những bảng cân đối kế toán nên chúng tôi không thể đầu tư vào đó được. Làm sao bạn có thể đánh giá được một công ty nếu bạn không thực sự có cái nhìn thông suốt về bảng cân đối của nó? Tất nhiên điều đó khiến chúng tôi tránh xa ngành công nghệ vi sinh và những ngành tương tự như vậy vì chúng tôi chẳng có cách nào để định giá được một công ty trong những ngành đó. Vậy nên, nếu chúng tôi không thể đánh giá được, chúng tôi sẽ không đầu tư vào".

Chỉ cần còn đầu tư (và ông đã đầu tư được một thời gian khá dài – bạn còn nhớ ông đã mua cổ phiếu đầu tiên lúc 11 tuổi chứ?), Buffett còn tập trung vào các công ty và các ngành mà ông hiểu. Trên thực tế, đôi khi những thứ mà lúc nhỏ ông thích sau này lại xuất hiện trong ý tưởng đầu tư của ông, nghĩa là theo một cách nào đó ông đã tạo ra vòng tròn năng lực từ khá sớm. Thậm chí trong một bức thư gửi các cổ đông năm 1982, ông còn nói rất nghiêm túc rằng: "hoài cổ có sức nặng rất đáng nể trong lựa chọn cổ phiếu" và dẫn chứng bằng GEICO cùng công ty Washington Post.

Nói về tờ Post, như đã nói lúc trước, ông đã phát triển tình yêu dành cho báo chí nói chung, và cho tờ Washington Post nói riêng, từ những ngày còn trẻ. Sau một thời gian luyện tay ném tất cả những tờ báo đó vào những chiếc xe porche, giờ ông đã sở hữu khoảng 20% công ty Washington Post, công ty mà ông bắt đầu mua cổ phiếu kể từ những năm 1970. Sau nhiều năm, ông cũng sở hữu nhiều tờ báo khác, trong đó có cả tờ báo đã không còn tồn tại nữa, *Omaha Sun*, và tờ báo vẫn còn hoạt động, *Buffalo News*.

Cả đường ray nữa. Buffett từ lâu đã mê mẩn những đường ray, và có một bộ tàu điện nhỏ khi còn là một cậu bé. Sau này ông đã biến nó thành một bộ lớn hơn trên gác mái và thường thích thú khoe nó với bạn bè đồng nghiệp. Năm 2007, Berkshire bắt đầu mua cổ phiếu của công ty vận tải đường tàu Burlington Northern Santa Fe, và năm 2009 đã trả giá thành công để mua đứt cả công ty. Giờ Buffett có thể hưởng lợi từ điều mà ông coi là cách vận chuyển hàng hóa chi phí thấp, ít tổn hao năng lượng ở Hoa Kỳ và có thể sở hữu cả một đường ray chứ không chỉ là một chiếc tàu hỏa đồ chơi nữa. (A, đúng là giấc mơ vô cùng nhỏ bé của một "chồi non" tư bản).

Rất nhiều khoản đầu tư của Buffett và Berkshire trong những năm qua là những thương hiệu hàng tiêu dùng, những thương hiệu dễ theo dõi, dễ hiểu và dễ tưởng tượng tới việc sở hữu một phần của chúng. Trong một số trường hợp, Berkshire sở hữu toàn bộ công ty, trong một số trường hợp khác, nó chỉ sở hữu cổ phần, giống như những nhà đầu tư khác (dù rằng hiển nhiên là nó sở hữu nhiều hơn rất nhiều).

Ví dụ, Berkshire sở hữu toàn bộ công ty kem Dairy Queen, công ty bánh kẹo See's Candies và hãng thời trang Fruit of the Loom. Và tức là chúng ta đang nhìn vào bánh hamburger và kem Blizzard, sô-cô-la và quần áo lót – tất cả những thứ dễ nắm bắt. Berkshire còn sở hữu hệ thống bán lẻ khổng lồ Nebraska Furniture Mart và công ty trang sức Borsheim's Fine Jewelry, thêm cả một nhà bán lẻ đồ nội thất khổng lồ và một cửa hàng đồ trang sức vào danh sách đó nữa. Và như chúng ta đã đề cập lúc

trước, Berkshire còn sở hữu một phần công ty Coca-Cola, và đã từng có lúc sở hữu cổ phần của Nike, Costco, Wal-Mart, Kraft Foods và Procter & Gamble (nhà sản xuất một số mặt hàng như kem đánh răng Crest, dao cạo râu Gillette, khăn giấy Bounty, pin Duracell và bột giặt Tide). Đây là những công ty lớn, tên tuổi, sản xuất những mặt hàng và cung cấp những dịch vụ mà hầu hết chúng ta đều sử dụng hoặc ít nhất cũng gặp phải một lần trong đời.

Và tất cả những công ty đó đều đậm chất Buffett. Đó là những công ty có đường hào rộng và có những lợi thế cạnh tranh mạnh mẽ, khiến cho Buffett dễ dàng phân tích và tiên đoán tương lai của chúng. Chúng rất dễ hiểu và dễ nắm bắt. Và dù không hiển nhiên lắm, nhưng cũng cần phải nói rằng đó là những công ty thú vị để theo đuổi và sở hữu. Thí dụ, ai lại không thích nhìn những chiếc bánh Oreo ở các cửa hàng tạp hóa và nghĩ: "Này, tôi sở hữu cổ phần của Kraft đấy!" (Nghĩa là "Tôi sở hữu công ty làm nên những chiếc bánh này đấy!") cơ chứ? Việc đầu tư sẽ trở nên có ý nghĩa hơn khi bạn nhìn quanh và thấy bằng chứng chứng minh số tiền của bạn đã tạo ra kết quả nào đó. Buffett cũng thích khía cạnh này của đầu tư. (Mặt khác sẽ chẳng hề thú vị chút nào khi nói: "Này, tôi sở hữu công ty ứng dụng lớp oxit phủ lên chiếc tụ nhôm của bảng mạch chính trong chiếc máy tính này đấy!!!").

Vòng tròn năng lực của Buffett còn bao gồm cả các công ty bảo hiểm và tài chính. GEICO, công ty bảo hiểm nổi tiếng vì những thương vụ thông minh, cũng như những công ty bảo hiểm nhỏ hơn khác, là một phần quan trọng của Berkshire Hathaway. Như chúng ta đã nói lúc trước, những công ty đó đem lại cho Buffett "khoản thả nổi" hay khoản tiền mặt dư thừa để ông có thể đem đi đầu tư. Berkshire cũng từng sở hữu cổ phần của hãng chuyển phát nhanh American Express trong nhiều năm, và cũng từng đầu tư vào những ngân hàng như Wells Fargo, U.S. Bancorp và cả Goldman Sachs.

Có thể vòng tròn năng lực của bạn không bao gồm ngân hàng và các công ty bảo hiểm. Không thành vấn đề. Bài học quan trọng ở đây là nhận ra bạn biết và hiểu những gì, và bỏ qua những điều khác. Hãy thành thật với chính bản thân và hãy nhớ những mối nguy do tự tin thái quá mang lại. Một điểm khác cần phải nhớ là chỉ đầu tư trong vòng tròn năng lực của bạn mà không tiến hành bất cứ nghiên cứu nào là chưa đủ. Bạn vẫn cần phải "làm bài tập" tìm hiểu về những công ty đó để chắc chắn bạn có khoản đầu tư tốt trong thời gian lâu dài. Chẳng hạn, chỉ dựa vào việc biết bạn yêu thích loại cà phê latte của Starbucks mà đưa ra quyết định đầu tư thì không chắc có thể đem lại thành công, nhưng đó là một điểm khởi đầu tốt cho nghiên cứu của bạn.

Đầu tư vào các công ty mà bạn hiểu là điều rất quan trọng, vì thế hãy nhớ:

- "Phạm vi hiểu biết" của Buffett có thể khác với của bạn.
- Hãy nghĩ đến và học về điều nằm trong phạm vi vòng tròn năng lực của bạn.
- Hãy kiên định, bất kể thế nào đi chăng nữa.

6
Tránh rủi ro

Buffett tin rằng kiểu đầu tư lâu dài trong vòng tròn năng lực sẽ đem lại sự giàu có thịnh vượng cho những nhà đầu tư thông minh. Quan điểm này được bổ sung bởi bản tính không thích rủi ro của ông. Hiển nhiên là đầu tư luôn gắn liền với rủi ro. Luôn luôn có những ẩn số trong việc đưa ra lựa chọn giao dịch đổi tiền lấy một phần của một công ty nào đó – suy cho cùng thì tương lai có bao giờ là chắc chắn đâu. Nhưng Buffett tin rằng để thành công tối đa, bạn nên làm mọi việc có thể để hạn chế rủi ro, và như thế là giảm thiểu khả năng bạn sẽ mất số vốn vô cùng quan trọng (hay số tiền bạn có thể đầu tư). Ông tin là nên tránh càng xa đầu cơ càng tốt, và nên hướng tới kiểu đầu tư theo tư tưởng mình-là-chủ-sở-hữu.

Chúng ta đã tìm hiểu về đường hào và lợi thế cạnh tranh, giờ là lúc tiếp nhận quan niệm mà Buffett gọi là "nền móng cho đầu tư thành công". Quan niệm quan trọng đó được gọi là "biên an toàn".

Giống như phần nhiều triết lý đầu tư của ông, Buffett đã học được ý tưởng về biên an toàn từ người thầy của mình, Ben Graham. Nguyên tắc này là mấu chốt trong tư tưởng đầu tư giá trị của Graham, và quan niệm này thậm chí còn được dành hẳn một chương trong cuốn *Nhà đầu tư thông minh* (The intelligent Investor). Không bàn thảo quá nhiều về bản chất tài chính, biên an toàn là lối thoát mà nhà đầu tư dành cho bản thân khi mua cổ phần của một công ty. Graham tin rằng vì nhà đầu tư không thể biết chính xác giá trị thực sự của một công ty (ước tính tốt nhất cũng vẫn chỉ là ước tính mà thôi), do vậy, bạn nên giảm thiểu cả rủi ro có thể sai và cả rủi ro vì phải phụ thuộc vào tính thất thường của thị trường bằng cách cho bản thân một biên an toàn thích hợp.

Chẳng hạn, bạn tin rằng công ty ABC đáng giá 100 đô la/ cổ phiếu, nhưng thực tế nó đang được giao dịch với giá 75 đô la/cổ phiếu. Việc mua cổ phiếu với giá đó đem lại cho bạn biên an toàn là 25% (một số nhà đầu tư giá trị khăng khăng lựa chọn biên an toàn ít nhất là 40-50%). Tạo biên an toàn cho việc mua cổ phiếu của bạn là một cách quản lý rủi ro liên quan tới đầu tư, và biên an toàn càng rộng, bạn càng được bảo vệ tốt. Thậm chí bạn còn có thể điều chỉnh biên an toàn quy định lên mức cao hơn trong một số ngành nhất định, chẳng hạn như những ngành hay thay đổi hơn hoặc không đoán định được, hoặc điều chỉnh thấp xuống với các công ty lớn hơn, có tiếng tăm và đáng tin cậy hơn. Mục tiêu là làm sao hạn chế được tổn thất của bạn, chứ không phải xóa sổ hoàn toàn tổn thất – tất nhiên, nếu được thế thì thật lý tưởng, nhưng đó là điều không thể.

Với Buffett, quan niệm biên an toàn là điều không thể thiếu trong đầu tư vì nó được xem như cách để quản lý rủi ro. Mọi người vẫn thường trích dẫn lời ông nói: "Nguyên tắc thứ nhất: Không bao giờ được để mất tiền. Nguyên tắc thứ hai: Không bao giờ được quên nguyên tắc thứ nhất". Đáng tiếc là chắc chắn nhà đầu tư nào cũng sẽ mất một ít tiền vào một thời điểm nào đó, nhưng quan điểm của Buffett ở đây là hãy tập trung làm điều bạn có thể để tránh mất nhiều hơn mức bạn phải mất. Nghe thì có vẻ đơn giản, nhưng sự thật là việc đưa ra những quyết định nóng vội và trả cho một công ty nhiều hơn mức bạn nên trả có thể khiến danh mục đầu tư của bạn phải chịu những khoản tổn thất mà phải mất nhiều năm mới có thể khắc phục được, và khiến cho số vốn quý giá của bạn co lại. Việc bảo toàn số

vốn bạn có để đầu tư là tối quan trọng, và bạn nên làm mọi việc có thể để chống thất thoát số vốn này. Mua với một biên an toàn có thể giúp giảm thiểu khả năng thất thoát này.

Trở lại những năm 1970, như chúng ta đã đề cập lúc trước, Berkshire bắt đầu mua cổ phần của công ty Washington Post. Sau khi phân tích công ty, Buffett tin rằng tài sản của nó trị giá ít nhất là 400 triệu đô la, tuy nhiên, thị trường lại gán cho nó một cái giá chưa tới 100 triệu đô la. Điều này thể hiện một biên an toàn lên tới 75% – thật là một món hời! Berkshire mua cổ phiếu và giữ chặt số cổ phiếu đó, dù ban đầu sự tiên liệu của Buffett đã không nhận được phần thưởng xứng đáng. Như chúng tôi đã đề cập lúc trước, ngay sau khi Buffett đầu tư vào Post, cổ phiếu của công ty này đã giảm giá và duy trì ở mức thấp hơn so với suy nghĩ của Buffett trong suốt ba năm liền.

Điều đó minh họa cho một điểm quan trọng khác về biên an toàn – Buffett đã nghiên cứu và chắc chắn thị trường đang định giá sai Post, thực tế là sai ghê gớm. Ông có thể thoải mái kiên nhẫn và nắm giữ cổ phần của mình. Ông tự tin với phân tích của mình, tin rằng cuối cùng mọi chuyện cũng sẽ chứng minh là ông đúng, và ông đã mua cho mình đủ khoảng trống phòng thân (thực tế là còn nhiều hơn cả đủ) để chờ thị trường tặng thưởng ông. Tuy nhiên, nếu ông mua mà không có biên an toàn, trả quá cao cho số cổ phần của mình ở công ty Post thì bất cứ khoản lợi nhuận cuối cùng nào ông kiếm được từ số cổ phiếu đó đều không nhờ gì khác ngoài may mắn thuần túy – hoặc những người khác sẽ sẵn sàng trả giá cao hơn so với ông. Và điều đó khiến cho việc chờ đợi căng thẳng thần kinh hơn rất nhiều.

Tính toán giá trị thực của một công ty, điều bạn cần phải làm trước khi có thể bắt đầu suy nghĩ tới việc có hay không có một biên an toàn khả dĩ, là một nhiệm vụ phức tạp, và là nhiệm vụ chúng ta sẽ không đề cập tới ở đây. Tuy nhiên, có một nguồn tham khảo phong phú trên *www.fool.com* nếu bạn muốn tìm hiểu thêm cũng như học hỏi cách biến điều này thành hành động. Điểm mấu chốt lúc này là phải hiểu được điều nó thể hiện điều gì và cách Buffett vận dụng quan niệm biên an toàn để hạn chế rủi ro. Những nhà đầu tư cấp tiến và những tay thợ săn giá trị đều làm tương tự như vậy. Có lẽ lúc này bạn đủ hào hứng để gia nhập với bọn họ.

Có thể tìm thấy một cách tránh rủi ro khác của Buffett trong thái độ của ông về nợ nần. Với bản tính thận trọng, chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi ông không phải là một con nợ lớn, dù chúng ta nói tới nợ cá nhân, hay nợ có trong sổ sách kế toán của Berkshire và các công ty khác mà ông sở hữu, vì nguy cơ mà nợ quá nhiều có thể đem lại. Vấn đề của nợ nằm ở chỗ nếu sử dụng thái quá nó có thể trở thành thảm họa khi thời gian trả nợ gần kề. Chẳng hạn, mua cổ phiếu bằng ký quỹ (nghĩa là dùng tiền vay từ công ty môi giới) có thể gặp phải rắc rối khi cổ phiếu tụt dốc vì công ty môi giới ấy sẽ thấy căng thẳng tới mức chỉ muốn bạn trả lại tiền ngay lập tức.

Hãy nghĩ tới khoản nợ tín dụng – nguyên tắc cũng giống như vậy. Khi còn dư dả thời gian, bạn có thể sử dụng thẻ tín dụng một cách hợp lý, bạn chẳng gặp rắc rối nào trong việc thanh toán, và bạn có thể sử dụng thẻ đúng như mục đích vốn có của nó – như một công cụ chứ không phải một chỗ để dựa vào. Tuy nhiên, chỉ cần có một vụ mất việc hoặc một tờ hóa đơn y tế chậm thanh toán thì bạn sẽ dễ dàng bị nó đuổi sát nút nếu bạn phụ thuộc thái quá vào thẻ tín dụng và đã tiêu tốn một khoản khổng lồ mua khăn quàng cổ lông chồn giả, bàn uống café vàng hay một đội khinh khí cầu. Nó có thể biến một tình huống tồi tệ thành tồi tệ hơn (nhưng ít nhất bạn cũng có chiếc khăn quàng cổ để, à thì giúp bạn giữ ấm).

Điều tương tự cũng xảy ra với các doanh nghiệp vay vốn, dù là để cung cấp tài chính cho các dự án kinh doanh mới, xây dựng hay cải tạo công trình nhà xưởng hay thanh toán các chi phí vận hành tạm

thời. Khoản nợ nhỏ, nếu được quản lý tốt, thường sẽ không gây ra tai họa. Nhưng hãy cẩn trọng để không thổi phồng nó lên. Khoảng thời gian đen tối có thể đồng nghĩa với những khoản chậm thanh toán, đối với một công ty cần các khoản vay trong tương lai thì điều đó tương đương với sự nghi ngờ về uy tín trả nợ. Và những nghi ngờ này cũng được cả nhà đầu tư để mắt, khiến họ rời bỏ các công ty nặng gánh nợ nần để đến với các công ty giàu nguồn tiền hơn.

Buffett thích giữ cho Berkshire dư dả tiền mặt nhất có thể. Trong bức thư gửi các cổ đông vào năm 2008, ông viết, nhắc lại suy nghĩ ông đã chia sẻ trước đó: “Tuy nhiên, tôi cam kết – với các bạn, với các tổ chức đánh giá và với chính bản thân tôi – rằng sẽ luôn điều hành Berkshire với số tiền mặt còn hơn cả dư dả. Chúng tôi không bao giờ muốn phụ thuộc vào lòng tốt của những người xa lạ để hoàn thành được nghĩa vụ của ngày mai. Khi buộc phải chọn, tôi sẽ không đem bán dù chỉ là một giấc ngủ đêm để lấy cơ hội thu thêm lợi nhuận”.

Mọi người nói rằng bậc thầy đầu tư như Buffett cũng không cho phép Berkshire nhận khoản nợ lớn. Nếu ông không tin tưởng nó – và ở đây chúng ta đang nói về nhà đầu tư vĩ đại nhất mọi thời đại, một thiên tài toán học không sánh bằng – thì vì lẽ gì mà những người còn lại trong chúng ta có thể đặt ra câu hỏi về nợ cơ chứ? Không nghi ngờ gì, nợ chỉ làm gia tăng rủi ro. Thực tế, điều an toàn nhất có thể làm là tránh xa nó như Buffett đã làm.

Buffett còn hạn chế rủi ro của mình bằng cách ở trong cái gọi là “phạm vi hiểu biết” của ông, khái niệm mà chúng ta đã thảo luận ở chương trước. Bằng cách trung thành với điều ông biết, Buffett đã giảm bớt rủi ro của việc đưa ra một quyết định tồi dựa trên những hiểu biết và giả định sai lầm. Nói thế không có nghĩa là ông không bao giờ phạm sai lầm (chúng ta sẽ nhắc tới những sai lầm trầm trọng của ông sau), nhưng ông đã làm điều có thể để giảm hết mức có thể số sai lầm mắc phải.

Buffett quản lý rủi ro nhiều hơn bằng cách chủ yếu đầu tư vào các công ty có trụ sở ở Mỹ thay vì mua cổ phiếu của các công ty nước ngoài. Berkshire đã sở hữu cổ phiếu của các công ty quốc tế trong nhiều năm, trong đó có công ty bia Guinness của Ireland, công ty xăng dầu Trung Quốc PetroChina và hai ngân hàng Ireland. Berkshire còn sở hữu toàn bộ công ty sản xuất dụng cụ tự động Iscar của Israel, và gần đây sở hữu cổ phần của BYD, một công ty của Trung Quốc chuyên sản xuất pin, ô tô điện và điện thoại di động. Nhưng trong hầu hết các trường hợp, Buffett đều chọn gắn bó với quê hương.

Có nhiều ưu thế lớn khi đầu tư ra nước ngoài – chẳng hạn như bạn có thể sở hữu cổ phần của những công ty mới hơn, phát triển nhanh hơn trong những thị trường mới. Nhưng cùng với đó là những nguy cơ tiềm tàng. Việc tìm hiểu điều kiện địa lý-chính trị cũng như những nguyên tắc kế toán khác biệt tại mỗi thị trường sẽ làm tăng thêm một lớp phức tạp cho quyết định đầu tư. Với Buffett, đó là nguy cơ ông chọn cách bỏ qua.

Sự đầu tư nào cũng tiềm ẩn rủi ro. Bạn càng nhanh chóng làm quen và thoải mái với sự thật này bao nhiêu càng tốt bấy nhiêu. Tuy nhiên, không cần phải mạo hiểm nhiều hơn mức cần thiết. Hãy đi theo sự chỉ dẫn của Buffett:

- Đeo đuổi một biên an toàn thích hợp.
- Tránh càng xa nợ càng tốt
- Ở trong vòng tròn năng lực của bạn.
- Nghiên cứu trước khi đầu tư ra nước ngoài.

7
Tập trung vào mặt tích cực của sự bi quan

Buffett vô cùng lạc quan về nước Mỹ, về khả năng vượt qua khó khăn cũng như về tương lai của đất nước. Khi thị trường đang hỗn loạn vào mùa thu năm 2008, khi sợ hãi và hốt hoảng đạt đỉnh, Buffett gần như trở thành đội trưởng đội cổ vũ quốc gia. Ông đã viết một bài báo cho mục phân tích-bình luận của tờ *Thời báo New York*, bài báo có tên "Hãy mua nước Mỹ. Tôi đang", vào tháng Mười năm 2008. Trong bài báo, ông viết rằng giữa thời kỳ hỗn loạn, những công ty tốt của Mỹ đang được rao bán với cái giá rẻ tới mức ông có thể mua chúng để bổ sung cho danh mục đầu tư của cá nhân ông – không phải danh mục đầu tư của Berkshire (nhân tiện, xin được nhắc bạn, công ty vốn đã nắm giữ trong tay rất nhiều công ty lớn của Mỹ) mà là tài khoản của riêng ông (trước đó, ông chỉ sở hữu trái phiếu chính phủ).

Tại sao Buffett lại dám liều lĩnh tuyên bố "Mua nước Mỹ" vào thời điểm hiểm nghèo này? Vì theo ông nói thì ông tin rằng "lo sợ về viễn cảnh lâu dài của các công ty lành mạnh của đất nước thì thật vô nghĩa". Buffett quyết định không đưa ra một "tiếng gọi của thị trường", cũng không dự đoán rằng thị trường chứng khoán sẽ nhanh chóng hồi phục trở lại. Ông đã thể hiện rõ ràng rằng ông không hề biết khi nào thị trường sẽ hồi phục trở lại, chỉ biết, cuối cùng nó sẽ hồi phục. Và khi nó thực sự hồi phục, bạn muốn mình là một trong số những nhà đầu tư dũng cảm đã dám mua khi thị trường có vẻ ảm đạm nhất.

Chẳng nghi ngờ gì việc Buffett là một người lạc quan bẩm sinh, nhưng ông lại rất thông thái trong việc nhận ra và tận dụng sự thật là những thời điểm bi quan có thể tạo ra những hoàn cảnh đem lại sự giàu có thịnh vượng cho nhà đầu tư về lâu về dài. Điều đó đúng đối với những nhà đầu tư đã nghe theo lời khuyên của Buffett và mua cổ phiếu khi dường như cả thế giới đang sụp đổ xung quanh họ vào mùa thu năm 2008 (và tôi hi vọng được là một trong số những người đó). Như ông đã nói trong bài báo đăng trên Thời báo New York, nhắc lại suy nghĩ mà ông đã chia sẻ trước đó: "Tin xấu là người bạn tốt nhất của nhà đầu tư. Nó giúp bạn mua được một lát cắt của tương lai nước Mỹ với cái giá cực rẻ". Ông còn nói: "Khi đầu tư, bi quan là bạn, khoan khoái là thù".

Trong bức thư gửi các cổ đông năm 2009, Buffett củng cố quan điểm này thêm một lần nữa: "Sợ hãi là người bạn tốt nhất của họ [các nhà đầu tư]. Những người chỉ đầu tư khi thấy các nhà bình luận lạc quan kết cục lại phải trả giá đắt cho sự đảm bảo vô nghĩa. Cuối cùng, điều quan trọng trong đầu tư là cái giá bạn trả cho một công ty – thông qua việc mua một phần nhỏ của nó trên thị trường chứng khoán – và những gì công ty đó thu được trong một hoặc hai thập kỷ liên tiếp".

Buffett cẩn trọng không để sự lạc quan vốn có ảnh hưởng tới những nhận định của mình. Ông duy trì thái độ điềm đạm, bình thản đối với những khoản đầu tư của mình, cũng Tập trung vào mặt tích cực của sự bi quan như về sự lên, xuống của thị trường. Cố vấn của ông, Ben Graham, đã nói và viết về một nhân vật hư cấu có tên là "Ông Thị Trường" (Mr. Market), người làm việc với bạn mỗi ngày, người đề nghị mua cổ phiếu của bạn hoặc đề nghị bán cho bạn những cổ phiếu mới với những giá rất khác nhau. Nếu bạn nói không với ông ta một ngày thì không thành vấn đề – ông ta sẽ trở lại vào ngày

hôm sau với một lời đề nghị khác. Buffett thích cách so sánh này, và đã chia sẻ về nó trong nhiều năm liền, nhắc nhở các nhà đầu tư rằng họ chịu trách nhiệm về Ông Thị Trường – chứ không phải ngược lại. Bạn không nên bị ảnh hưởng tâm lý quá nhiều trước những động thái đỏng đảnh của ông ta bằng cách này hay cách khác.

Thái độ này cũng chính là điều đã giúp Buffett tránh được các giai đoạn quá khích và cuồng loạn, chẳng hạn như thời kỳ bùng nổ công nghệ những năm 1990. Sự lạc quan vô biên mà các nhà đầu tư nhìn thấy ở ngành công nghệ thời điểm lúc bấy giờ lại tránh xa Buffett. Như ông đã viết trong một bài báo đăng trên tờ *Forbes* năm 1979 thì: "Tương lai chẳng bao giờ rõ ràng. Bạn trả một cái giá rất cao cho một sự đồng thuận vui vẻ trong thị trường chứng khoán. Sự không chắc chắn thật ra là bạn của người mua giá trị lâu dài".

Triết lý đầu tư của Graham thực ra được xây dựng dựa trên chủ nghĩa bi quan, điều mà Buffett dần dần tránh xa sau nhiều năm. Đầu tư kiểu "đầu mẩu xì-gà", ý tưởng tìm cổ phiếu giá rẻ nhất có thể (chẳng hạn, một công ty bán thấp hơn mức mà toàn bộ tài sản của nó có thể bán được trên thị trường mở) và mua cổ phần của nó, hi vọng có thể "rít" được một vài hơi cuối từ điếu xì-gà đã bị vứt đi mà bạn tình cờ nhặt được trên đường (Đúng vậy, kinh quá!). Trường phái suy nghĩ này không tính tới chất lượng quản lý, hay viễn cảnh tương lai của công ty, sức mạnh thương hiệu hay lợi thế cạnh tranh của nó. Nó hoàn toàn chỉ liên quan tới "biên an toàn" mà chúng ta đã đề cập tới ở chương trước.

Phong cách của Graham là bi quan theo nghĩa bạn không tìm kiếm doanh nghiệp để đầu tư trong suốt quãng đời còn lại của bạn và của doanh nghiệp đó, hưởng lợi từ đường hào kinh tế đánh giá cao khả năng phát triển rực rỡ của chúng. Thay vào đó bạn chỉ cúi đầu đi vòng quanh, tìm kiếm một hơi ở đây, một hơi ở kia, chẳng để mắt tới tương lai, chẳng đặt hi vọng nào cho doanh nghiệp trong ngày mai, ngày kia.

Nhờ có phần ảnh hưởng của người cộng sự kinh doanh Charlie Munger (chúng ta sẽ đào sâu vào vấn đề này ở chương sau), Buffett bắt đầu bỏ qua cách nhìn bi quan này, và tìm kiếm những công ty vững mạnh với tương lai tươi sáng. Tuy nhiên, ông không cho phép bản thân bị lóa mắt bởi sự lạc quan. Ông duy trì thái độ thực tế kiên định khi phân tích các công ty, không hề trông chờ một miếng bánh trên trời rơi xuống hay đầu mẩu xì-gà còn sót lại một hơi.

Để đảm bảo bạn không bị vướng vào sự lạc quan vô lý, hãy nhớ:

1. Bình tĩnh, điềm đạm về các khoản đầu tư của bạn nói riêng và về thị trường nói chung. Hãy học cách không quá khích trước các dao động hoặc không gục ngã trước sự sụt giảm của thị trường.
2. Bạn chịu trách nhiệm về Ông Thị Trường. Đừng để ông ta bắt thóp bạn.
3. Trích lời Buffett: "Khi đầu tư, bi quan là bạn, khoan khoái là thù".

8
Nghiên cứu bao quát

Hẳn là bạn đã không ít lần được mời mọc hay khuyên bảo rằng bạn nên đầu tư vào lĩnh vực này hay lĩnh vực kia, rằng có một mã cổ phiếu chắc chắn sẽ đem lại lợi nhuận khổng lồ nếu bạn chịu chi tiền... Nếu bạn đã có đầy đủ các thông tin liên quan, hãy cân nhắc. Nếu bạn biết rất ít hoặc gần như không biết gì về lĩnh vực đó hay mã cổ phiếu kia, hãy cố tìm nén lại!

Buffett tin, và bạn cũng nên tin, rằng bạn nên dành nhiều thời gian để nghiên cứu trước khi mua cổ phiếu của một công ty nào đó. Chỉ biết mã chứng khoán niêm yết thôi là chưa đủ; bạn cần hiểu được công ty đó làm gì, kiếm tiền ra sao và ai là người điều hành. Việc khảo sát này là phương cách hữu hiệu để xác định bạn đang xem xét một công ty có lợi thế cạnh tranh lâu dài và có đường hào kinh tế vững chãi, hay lại chỉ là một công ty nay-còn-mai-mất. Bạn không thể biết được tất cả những điều đó nếu không nghiên cứu. (Một chú thích bên lề, thật buồn cười khi biết một người sẽ nghiên cứu, tìm hiểu kỹ càng như thế nào trước khi mua một chiếc máy vi tính, một chiếc ô tô hay một chiếc tủ lạnh mới, nhưng lại quyết định đầu tư số tiền phải khó nhọc mới kiếm được vào những công ty được phép bán cổ phần cho công chúng – chỉ bằng cách lắng nghe người khác không phải tự mình tìm hiểu).

May mắn là chúng ta có thông tin dễ dàng hơn nhiều so với Buffett ngày xưa, khi ông bắt đầu đọc và nghiên cứu về các công ty. Nhờ có Internet, lượng thông tin tài chính chúng ta có thể tiếp cận nhanh chóng và miễn phí ngày nay gần như là không giới hạn. Buffett phải trực tiếp tới Ủy ban Giao dịch chứng khoán để xem hồ sơ của các công ty. Ông nói: "Đó là cách duy nhất để có được những thông tin đó". Đó cũng là cách để có được những bản báo cáo của Moody và Standard & Poor[26]. Ông phải ra mặt và yêu cầu các tài liệu mà ông muốn về những công ty cụ thể từ thư viện của các tổ chức này, và phải ngồi xuống, lần lượt đọc từng tí, từng tí một, và tự mình ghi chép. Ông thậm chí còn không có quyền sử dụng máy photocopy.

Nếu không trực tiếp xuất hiện ở Moody, Standard & Poor hay Ủy ban Giao dịch chứng khoán, Buffett lại phải chuyển hướng sang những cuốn Sổ tay hướng dẫn của Moody và Standard & Poor. Ông bắt đầu thói quen này từ khi còn theo học trường Kinh doanh Columbia, học hỏi từ thầy Ben Graham cách tìm hiểu mọi thông tin liên quan tới những khoản đầu tư tiềm năng.

Những cuốn sách mà chúng ta đang nói tới không phải là những cuốn sách chỉ dày 100 trang. Hãy nghĩ tới cuốn Sổ tay hướng dẫn của Moody dày 10.000 trang, viết rõ ràng, chi tiết về mọi công ty được quyền bán cổ phiếu ra công chúng. Buffett nói rằng ông đã đọc hết cả cuốn Sổ tay hướng dẫn của Moody hai lần – đọc hết 10.000 trang – khi còn làm nhân viên môi giới chứng khoán cho công ty Omaha của cha ông, xem xét tất cả các công ty.

Buffett còn trực tiếp tới thăm và nói chuyện với quản lý của các công ty để tìm hiểu thêm về chúng. Lần đầu tiên ông làm như vậy là với công ty GEICO (công ty giờ đã hoàn toàn thuộc sở hữu của Berkshire Hathaway) khi ông còn là cậu sinh viên mới tốt nghiệp. Nghe nói công ty đầu tư của thầy Graham thích công ty GEICO, Buffett đã quyết định tìm hiểu sâu hơn. Ông đến văn phòng tập đoàn

GEICO vào một ngày thứ Bảy, và chỉ một lúc sau đã thấy ông đang nói chuyện với phó chủ tịch công ty về những vấn đề tài chính cũng như viễn cảnh của công ty. Chỉ một thời gian ngắn sau đó, Buffett đầu tư một khoản tiền lớn vào cổ phiếu của GEICO.

Khao khát được học tất cả mọi thứ và được đọc tất cả mọi thứ của Buffett đã trở thành huyền thoại. Ông giống như một miếng bọt biển, hút mọi thông tin mà con người có thể tiếp nhận được. Ông ngấu nghiến những bản báo cáo, những tờ tạp chí kinh doanh và vô số sách vở. Ông đọc ít nhất năm tờ báo mỗi ngày, và ngày nào cũng đọc tờ Tạp chí phố Wall kể từ khi còn học đại học. Trên thực tế, khi còn sống và làm việc ở Omaha, ông đã sắp xếp để sáng nào tờ tạp chí này cũng được chuyển tới văn phòng ông từ rất sớm, để ông có thể đi trước tất cả mọi người một bước khi nói tới những tin tức tài chính mới nhất.

Công việc mà Buffett làm thường xuyên nhất khi tới văn phòng ở Omaha là đọc. Ông đọc từ lúc đặt chân tới văn phòng cho tới khi về nhà. Mỗi năm ông đọc khoảng 700 báo cáo thường niên và dành 45 phút để đọc từ đầu chí cuối mỗi bản báo cáo.

Đêm của ông cũng chả khác ngày là mấy. Các con ông đã nói về thói quen đọc sách của bố như thế này: Sau khi ăn tối xong, ông đi thẳng lên phòng đọc trên gác và đọc cho tới tận lúc đi ngủ. Lúc này, họ biết là không được làm phiền ông trừ khi thực sự cần thiết. Chỉ đơn giản là Buffett thích hấp thụ càng nhiều thông tin và kiến thức càng tốt.

Một trong những lợi ích của việc đọc nhiều đó là Buffett có thể đưa ra những quyết định tài chính phức tạp – có tính toán hay không – nhanh hơn hầu hết chúng ta có thể. Vì ông dành rất nhiều thời gian để học chi tiết về vấn đề tài chính của gần như tất cả các công ty mà ông có ý muốn sở hữu, nên ông có thể nhanh chóng đánh giá được các thương vụ tiềm năng. Về công việc chuẩn bị không ngừng nghỉ của mình, Buffett đã từng nói: "Noah không bắt đầu đóng thuyền khi trời đã mưa". Buffett đọc để sẵn sàng đón nhận những đề xuất kinh doanh mới, cũng như để bắt kịp với tình hình tài chính của những cổ phiếu hiện tại Berkshire đang nắm giữ.

Bộ não của Buffett giống như một chiếc dao cạo sắc bén, và khả năng gợi nhớ thông tin của ông thật đáng ngạc nhiên. Andrew Kilpatrick, tác giả cuốn sách Giá trị vĩnh cửu: Câu chuyện về Warren Buffett (Of Permanent Value: The story of Warren Buffett), đã nói: "Quả thực ông là một thiên tài, và tất cả chúng ta đều không được như thế. Nếu bạn nói với mọi người rằng ông có thể đọc và hấp thụ được cả một cuốn sách chỉ trong một lần ngồi xuống, mọi người sẽ không thể tin vì họ không thể làm được như vậy".

Nhưng dù chắc chắn nó có ích, bạn cũng không cần phải sở hữu trí tuệ đáng nể và trí nhớ gần như hoàn hảo của Buffett để thành công trên cương vị một nhà đầu tư. (Cám ơn Chúa! Hầu hết chúng ta sẽ đánh mất vận may nếu những đặc tính này là yêu cầu bắt buộc, không thương thảo được. Và hãy nhớ điều mà chính bản thân Buffett đã nói về khí chất trong đầu tư).

Tuy nhiên, bạn thực sự cần khao khát kiến thức như ông. Không nhất thiết phải yêu cầu chuyển tờ Tạp chí phố Wall đến sớm, hay đọc năm tờ báo mỗi ngày, hay tối nào cũng ngồi nhà với một đống những bản báo cáo thường niên. Chắc chắn bạn còn nhiều việc khác phải làm, đúng không? Nhưng để trở thành nhà đầu tư tốt hơn, bạn cần phải trở thành một người yêu thích kinh doanh và một nhà nghiên cứu tốt hơn.

Bạn cần phải học những điều cơ bản về kế toán để biết cách cân bằng bảng cân đối thu chi, và không bị lúng túng khi ai đó nói về những khoản nợ phải thu hay lợi thế thương mại. Bạn cần phải đọc về các mô hình kinh doanh khác nhau để hiểu được cách các doanh nghiệp kiếm tiền.

Chẳng hạn, cách tiếp cận khách hàng của gã khổng lồ Wal-Mart có gì khác so với của cửa hàng trang sức Tiffany? Cả hai đều là cửa hàng bán lẻ, nhưng họ áp dụng những cách tiếp cận rất khác nhau trong kinh doanh. Câu trả lời ư? Wal-Mart bán rất nhiều thứ với mức giá rất thấp, chiến lược số lượng lớn/lãi suất thấp, còn Tiffany lại chọn bán ít sản phẩm hơn, nhưng sản phẩm chất lượng cao hơn, và tiền lãi thu được từ mỗi sản phẩm lại cao hơn.

Bạn cần phải trở nên thoải mái với thứ ngôn ngữ kỳ dị của kinh doanh, và để được như vậy, bạn cần phải đọc về nó. Tò mò lành mạnh về thế giới xung quanh có thể giúp ích cho bạn. Buffett lúc nào cũng tò mò, và đây là một tài sản lớn đối với ông. Bạn không bao giờ có thể biết chắc ý tưởng hay khả năng đầu tư lớn của bạn bắt nguồn từ đâu. Cởi mở để học hỏi về bất cứ thứ gì và tất cả mọi thứ giúp bạn được bổ sung tinh thần để tiếp nhận những ý tưởng mới.

Lợi ích của việc tò mò và đọc nhiều

Lisa Rapuano, sáng lập của công ty Quản lý quỹ Lane Five, có một giá trị được xem là một trong những giá trị cốt lõi của công ty bà: "Học và đọc rộng". Trong một cuộc phỏng vấn hồi tháng Chín năm 2010, bà đã giải thích tại sao điều này lại quan trọng đến vậy:

Ở mức độ thực tế hơn, một người hay tò mò sẽ dễ dàng khám phá mẩu thông tin có thể là bằng chứng bạn cần để có được sự tự tin hơn so với người không có đủ sự tò mò để trở nên tháo vát. Bạn biết người nào đó thường thích nói: "Tôi biết. Tôi hiểu cái này hoạt động như thế nào. Tôi không cần nghĩ về nó quá nhiều." Ngược lại, ai đó giống như tôi, hay người làm việc cho tôi, lại luôn hỏi: "Tôi có thể nghĩ về điều đó như thế nào nữa? Tôi có bỏ lỡ điều gì không? Còn gì đang diễn ra nhỉ? Tôi còn có thể làm gì nữa? Làm thế nào tôi có thể lật ngược nó lại? Làm thế nào tôi có thể tìm hiểu để xác định là nó đúng hay sai?"

Giờ bạn cần phải cẩn thận với điều đó, vì bạn có thể phải làm việc 12 tiếng mỗi ngày về một thứ trong suốt phần đời còn lại của mình, và vẫn không có được 100% thông tin. Nhưng đó chính là động lực để tiếp tục tò mò, và người có bản tính muốn học và đọc rộng thường là người có khả năng phân tích tốt hơn. Thứ hai, việc đọc sâu, đọc rộng giúp bạn có một bộ mô hình, quan hệ và mạng lưới vững chắc hơn – những điều mà tôi nghĩ là có thể giúp bạn hiểu được cách vận hành của thế giới".

Như thế không có nghĩa là nói Buffett sẽ dành rất nhiều thời gian – hay bạn cũng nên như vậy – để đọc về và đeo bám những công ty nằm ngoài vòng tròn năng lực của ông. Như chúng ta đã nói lúc trước, ông xác định rất rõ ràng ngành công nghiệp nào, kiểu công ty nào nằm trong vòng tròn hiểu biết của ông, và ông theo đuổi nó. Nhờ sự tò mò của ông, chẳng quá khi tưởng tượng ông giữ liên lạc với một

số công ty nằm ở ngoại biên vòng tròn của ông, nhưng với mức độ và cường độ không sâu sắc được như ông đã dành cho các công ty mà ông thực sự hiểu.

Chẳng hạn, như chúng ta đã khám phá ra lúc trước, vì đặc điểm phát triển nhanh, thay đổi liên tục của công nghệ mà Buffett cảm thấy không thoải mái trong việc tiên đoán tương lai dòng tiền của những công ty hoạt động trong lĩnh vực này. Thế nên, ngoại trừ những ông lớn khiến ông mê mẩn như Microsoft và Google, Buffett đã không dành quá nhiều thời gian để đọc về các công ty công nghệ. Thời gian nghiên cứu và năng lực trí tuệ của ông được tập trung tốt hơn ở bất cứ nơi nào khác. Đây cũng là bài học cho chúng ta. Trừ khi bạn chắc chắn việc tham gia vào những lĩnh vực mới có thể khiến những lĩnh vực đó gia nhập vòng tròn năng lực của bạn, có lẽ bạn nên tiếp tục học hỏi càng nhiều càng tốt và mở rộng hiểu biết của bạn về ngành công nghiệp cũng như những công ty mà bạn cảm thấy thoải mái khi đầu tư.

Một tài sản quan trọng khác đối với Buffett là khả năng tránh phạm phải lỗi "thiên kiến xác nhận" Chúng ta có chiều hướng thiên về những thông tin làm hài lòng bản thân và né tránh những thông tin có thể lật ngược vấn đề. Như thế cũng giống như lấy tay bịt lỗ tai và hét lên những điều vô nghĩa khi bạn không muốn nghe ai đó.

Tuy nhiên, việc tránh thông tin tiêu cực có thể giáng một đòn chí mạng vào nhà đầu tư. Để thiên kiến xác nhận điều khiển quyết định đầu tư có thể gây ra sai lầm kép, vì nó có thể khiến bạn không muốn thừa nhận chính bạn là người gây ra sai lầm đó. Như chúng ta sẽ thấy trong chương bàn về sai lầm, Buffett cực giỏi trong việc thừa nhận rằng ông đã phạm sai lầm. Điều đó có thể gây tổn thương cho cái tôi của ông, có thể làm ông khó chịu, nhưng khi thông tin mới phủ nhận điều gì đó ông tin tưởng, ông sẽ phân tích và chấp nhận nó. Viết về thương vụ mua công ty dầu ConocoPhillips khi giá dầu cao ngất ngưởng và sau đó giá dầu tụt dốc thê thảm, ông nói: "Tính tới thời điểm này tôi đã hoàn toàn sai. Hơn nữa, ngay cả khi giá có tăng trở lại thì thời điểm mua kinh khủng của tôi cũng khiến Berkshire thiệt hàng vài tỉ đô la".

Khi bạn không dành thời gian chất vấn suy nghĩ của mình, để cân nhắc xem bạn có thể sai điều gì, có thể bỏ lỡ điều gì, bạn sẽ tự động gia tăng rủi ro cho mình. Và chúng ta đều biết Buffett tin rằng bạn nên làm mọi điều có thể để giảm thiểu rủi ro. Việc chắc chắn là bạn đã cân nhắc các quan điểm thay thế có thể giúp bạn đạt được điều đó. Bạn không thể làm việc đó hoàn hảo được; không ai có thể. Nhưng cố gắng nghĩ về mọi quan điểm – chứ không phải chỉ một quan điểm cho rằng bạn đúng – là điều cực kỳ hữu ích.

Viết về xu hướng muốn thông qua ý tưởng đầu tư của một người nào đó trong bức thư gửi các cổ đông của Berkshire Hathaway năm 2008, Buffett nói: "Tuy nhiên, thông qua không phải là mục đích của đầu tư. Trên thực tế, việc thông qua thường phản tác dụng vì nó ru ngủ não và khiến não khó tiếp nhận những sự thật mới hay kiểm tra lại những kết luận được hình thành trước đó. Hãy nhớ hoạt động đầu tư tạo ra sự tán đồng; những động thái vĩ đại thường chỉ nhận được những cái ngáp tán dương".

Vì thế, để tận dụng tối đa khoảng thời gian bạn dành cho việc nghiên cứu (điều thực sự cần thiết để trở thành một nhà đầu tư vĩ đại), hãy:

- Đọc, đọc và đọc.
- Đừng quên vòng tròn năng lực của bạn.

- Tránh thiên kiến xác nhận – hãy chủ động tìm kiếm thông tin ngược với kết luận của bạn, chứ đừng tìm kiếm những thông tin củng cố cho chúng.

9
Phớt lờ áp lực xung quanh

Nguyên tắc đầu tư căn bản của Buffett được hình thành từ sớm, nhờ công của bậc thầy cố vấn Ben Graham. Dù Buffett tự mở rộng các nguyên tắc cho mình sau nhiều năm, hợp nhất những ý tưởng về đầu tư chất lượng hơn từ cộng sự kinh doanh Charlie Munger và người tiên phong trong lĩnh vực đầu tư tăng trưởng Philip Fisher (chúng ta sẽ bàn nhiều hơn về vấn đề này sau), một khi đã hình thành nền tảng mang tính triết lý, ông không bao giờ rời xa nó.

Trong suốt quá trình tham gia đầu tư của mình, Buffett đã đối mặt với nhiều giai đoạn thử nghiệm sức mạnh trí tuệ và sức chịu đựng tâm lý ngoan cường. Ông được xem như "không hợp thời" (từ của chính ông trong bức thư gửi các đối tác năm 1967) hay "cổ lỗ sĩ" hết lần này tới lần khác. Nhiều học giả cười nhạo việc ông không đầu tư vào lĩnh vực công nghệ, tuyên bố rằng ông đã lỗi thời, phong cách đầu tư của ông sẽ không mang lại hiệu quả nữa.

Trước khi trở thành Buffett nổi tiếng của các trang bìa tạp chí và sách, ông đã phải đối mặt với những thị trường giá hão huyền, phi lý, chẳng cho ông lựa chọn nào ngoài việc chờ tiền đốt thủng một lỗ trong túi của ông. Vượt qua tất cả, vượt qua những lời chỉ trích, vượt qua sự thất vọng khi thấy các công ty tốt chỉ bán giá quá cao, Buffett vẫn thành thật với bản thân, kiên định với niềm tin của mình. Ông không từ bỏ hệ tư tưởng học-từ-thầy-Graham, và luôn tin rằng cách đầu tư của ông là cách đầu tư tốt nhất, có óc xét đoán nhất.

Trong một buổi phỏng vấn truyền hình hồi tháng Mười một năm 2009 của đài CNBC tại trường Đại học Columbia, ông đã nói: "Những nguyên tắc hợp lý giúp bạn vượt qua mọi việc. Và tôi chẳng phải thay đổi gì những nguyên tắc nền tôi đã học được từ thầy Graham và Dodd. Chúng đưa tôi tới những giai đoạn tốt đẹp, giúp tôi vượt qua những giai đoạn khó khăn. Tôi chẳng phải lo lắng gì về chúng vì tôi biết chúng có tác dụng".

Năm 1956, Buffett cùng một số người bạn đã lập ra công ty đầu tiên của mình. Ngay sau đó, ông đã nhanh chóng và dễ dàng nhận ra những công ty tiềm năng để đầu tư. Tuy nhiên, tới những năm 1960, những năm được nhìn nhận là "có tính đầu cơ cao" vì dễ kiếm tiền và kiếm tiền nhanh, Buffett lại thấy thất vọng vì có quá nhiều tiền để đầu tư nhưng lại có quá ít cơ hội để thực hiện điều đó. Quả thực, năm 1966 ông đã đóng cánh cửa công ty của mình đối với những nhà đầu tư mới.

Vào thời điểm đó, trước khi xảy ra thảm họa vỡ bong bóng công nghệ để có thể thấy được nghi ngờ của Buffett là hợp lý, nhà đầu tư đang chộp lấy các công ty điện tử và công nghệ mà không dừng lại để hỏi chính xác những công ty này làm gì và họ kiếm tiền ra sao.

Buffett từ chối tham gia vào đống hỗn loạn đó, và nói với các cộng sự của ông trong bức thư viết gửi họ năm 1967: "Khi cuộc chơi không còn chơi theo cách của bạn, chỉ có con người mới nói cách tiếp cận mới là sai, là sẽ dẫn tới rắc rối… Trong quá khứ, tôi đã từng bị những người khác khinh bỉ vì hành động này. Tôi cũng từng chứng kiến hình phạt mà những người đánh giá thị trường như nó vốn thế - chứ

không phải như nó thế - phải gánh chịu. Đặc biệt, tôi lỡ nhịp với những điều kiện hiện tại. Tuy nhiên, tôi hoàn toàn chắc chắn ở một điểm. Tôi sẽ không từ bỏ cách tiếp cận trước, cách tiếp cận mà tôi có thể hiểu được lô-gic của nó, dù điều đó có thể có nghĩa là bỏ qua khoản lợi nhuận lớn, dễ dàng kiếm được, để tiếp nhận cách tiếp cận mà tôi không thực sự hiểu, chưa từng thành công, thậm chí có thể dẫn tới những tổn thất nặng nề về kinh tế". (Tuy nhiên, cần phải nói rằng nhờ có những thương vụ trước đó của ông, công ty đã hoạt động rất tốt trong những năm 1960. Ông đóng cửa công ty vào năm 1969, đem lại cho những đối tác may mắn của ông khoản lợi nhuận trung bình hàng năm trước thuế là 32%).

Ngay từ thời đầu sự nghiệp, Buffett đã phải mạnh mẽ và không để bị khuất phục trước những nguyên tắc của đám đông. Tất nhiên, ông hoàn toàn có thể theo chân những "nhà đầu tư" khác (Buffett chắc chắn không đồng tình với việc gọi họ như vậy) vào thị trường, lao vào những cổ phiếu mà ông thực sự không hiểu nhưng sẽ tăng giá vì tất cả những người khác đều đang phát cuồng vì chúng. Nhưng đó không phải con người ông và cũng không phải cách ông hoạt động. Ông tin vào cách tiếp cận mang tính hệ thống, cơ cấu, và một khi bạn biết mình là ai cũng như biết mình đang tìm kiếm điều gì trên cương vị một nhà đầu tư bạn sẽ thành công. Thay đổi theo mọi chuyển động của thị trường và mọi cơn gió đầu cơ thổi qua phố Wall không phải là cách xây dựng sự giàu có lâu dài.

Buffett lại được kiểm tra một lần nữa vào đầu những năm 1970, khi các nhà quản lý quỹ tương hỗ rót tiền vào một nhóm những công ty lớn được gọi chung là "Nhóm 50". Việc tất cả mọi người đều tham gia chưa đủ để Buffett cũng tham gia vào, và ông đã rót tiền của mình vào những cổ phiếu giá rẻ của các công ty mà nhà đầu tư khác không quan tâm. Khi thị trường chứng khoán "bất tỉnh" trong năm 1973-1974, và bất chấp những khoản đầu tư hiện tại đang thua lỗ về mặt giá trị, Buffett vẫn rất phấn khích với cơ hội chọn lựa các công ty mà ông tin tưởng với mức giá thấp chưa từng thấy. Thị trường chứng khoán càng ảm đạm, Buffett càng cảm thấy vui.

Giai đoạn những năm 1960 và 1970 đã chứng minh tính đúng đắn của một trong những câu nói nổi tiếng của Buffett: "Hãy sợ hãi khi người khác tham lam và hãy tham lam khi người khác sợ hãi". Những năm 1960, khi chứng kiến sự phởn phơ và tham lam vô độ, Buffett đã kiên nhẫn chờ bên lề, ngần ngừ tham gia vào bữa tiệc chắc-chắn-sẽ-tàn. Sau đó, khi thị trường sụp đổ vào giữa những năm 1970, và hầu hết các nhà đầu tư đều sống trong cảm giác sợ hãi, Buffett lại tham lam mua thêm rất nhiều vị trí mà ông yêu thích và đề xướng nhiều vị trí mới.

Khi được tạp chí *Forbes* phỏng vấn năm 1974 với câu hỏi ông nhận định như thế nào về thị trường chứng khoán trong thời điểm cụ thể lúc bấy giờ, Buffett đã nói: "Như một người có khát vọng tình dục quá độ lạc vào hậu cung. Bây giờ chính là thời điểm để bắt đầu đầu tư". Ông còn nói thêm: "Giờ chính là lúc để đầu tư và làm giàu". Thái độ này cùng với khả năng giữ bình tĩnh trong lúc khủng hoảng và thị trường tụt dốc chính là đặc điểm khiến Buffett trở nên khác biệt; đó cũng là điểm bạn cần phải học cách phát triển để có thể trở thành nhà đầu tư giỏi hơn.

Nhận xét về Buffett và khí chất đáng nể của ông, Roger Lowerstein, tác giả cuốn sách *Buffett : Điều làm nên nhà tư bản Mỹ* (Buffett : The Making of an American capitalist), và cuốn sách mới đây *Hồi kết của Phố Wall* (The End of Wall Street), đã nói trong một cuộc phỏng vấn với trang Fool.com: "Đã bao nhiêu lần chúng ta nghe nói ông lại vượt qua? Chúng ta đã từng nghe thấy điều đó trong kỉ nguyên dot.com, và chúng ta lại nghe thấy điều đó trong kỉ nguyên thế chấp. Hết bong bóng này tới bong bóng khác, ông vẫn đứng ngoài lề và để người khác lấy những điều tưởng như dễ đạt được cho tới khi chúng sụp đổ hết. Hồi tưởng lại thì có vẻ dễ dàng, nhưng cần phải rất tự tin mới làm được thế".

Lowerstein còn nói: “Điểm quan trọng trong khí chất của ông là ông thoải mái nghe theo bản năng và nhận định của mình, phớt lờ sự đồng thuận của số đông khi không đồng ý với nó. Điều này giúp ông tránh được nhiều, rất nhiều rủi ro và hiểm họa đầu tư trong suốt sự nghiệp của mình, từ những cổ phiếu “có tính đầu cơ cao” những năm 60 tới những cổ phiếu của Nhóm 50 hồi đầu những năm 70, tới thời kỳ dot.com cuối những năm 90, tới bong bóng thế chấp những năm gần đây”.

Có thể bạn sẽ rất sợ hãi khi đi ngược lại những gì mà các nhà đầu tư khác đang làm. Để làm một người đi ngược trào lưu là rất khó. Kiên định với phân tích và niềm tin của mình là điều tối quan trọng. Nếu không, bạn có thể sẽ từ bỏ, đầu hàng và giao phó bản thân cho một tương lai theo sau người khác, đầu tư vào điều mà tất cả mọi người đều đang đầu tư, làm những điều mà họ đang làm.

Đừng lừa gạt bản thân. Vượt qua xu hướng này là điều vô cùng khó khăn. Thậm chí nghiên cứu gần đây còn chỉ ra rằng khi tuân theo xu hướng này, phần não được kích hoạt của chúng ta chính là phần não liên quan tới niềm vui. Vậy nên, thực sự, đứng sau những nhà đầu tư khác, và khiến họ đứng sau chúng ta theo đúng nghĩa đen của từ này khiến chúng ta có cảm giác rất dễ chịu. Nhưng hãy nhớ, như Buffett đã nói: “Thông qua… không phải là mục đích của đầu tư”.

Thay vào đó, cần cân nhắc tính toán cẩn thận thực tế và những phân tích của bạn về viễn cảnh tương lai của công ty. Khi tất cả mọi người trong thị trường đều tin điều gì đó là đúng, hãy hỏi bản thân xem họ đang bỏ lỡ điều gì. Hãy đặt nghi vấn về kết luận của những chuyên gia. Đừng cho rằng họ biết nhiều hơn bạn, hay họ biết điều bạn không biết. Nơi tốt nhất để tìm kiếm sự đầu tư đầy hứa hẹn thường là nơi mà hầu hết các nhà đầu tư đều quay lưng lại. Hãy nhìn ở những nơi mà người khác không để mắt tới.

Khi Buffett chỉ là một sinh viên vừa mới tốt nghiệp và trực tiếp tới thăm trụ sở chính của GEICO ở thủ đô Washington, sau đó đầu tư 3/4 danh mục đầu tư của ông vào công ty, ông đã quyết định dựa trên phân tích của chính mình về công ty. Ông không nghe lời bất cứ ai khác. Ngay cả người thầy cố vấn Ben Graham cũng cho rằng ông đang mua hớ, nhưng Buffett vẫn tin tưởng bản thân và vẫn tiếp tục tiến hành. Ông không để cảm giác nghi ngờ bản thân có cơ hội trỗi dậy.

Việc phát triển khả năng kiểm soát cảm xúc này đòi hỏi thời gian và công sức. Với Buffett, điều đó dường như là khả năng thiên bẩm, dù ông liên tục phải chịu sự nhạo báng vì đã bỏ lỡ rất nhiều sự biến động lớn của thị trường. Sự tăng mạnh của thị trường cuối những năm 1990 đầu những năm 2000 nói chung và của các công ty công nghệ và Internet nói riêng là một trong những lần đó.

Chỉ tính riêng năm 1999, chỉ số bình quân công nghiệp Down Jones tăng 25% trong khi chỉ số Nasdaq cho khối ngành công nghệ nặng tăng vụt lên 86%. Tuy nhiên, Buffett vẫn ngồi im bên lề, tin chắc rằng sự gia tăng của thị trường chẳng được hình thành dựa trên thứ gì khác ngoài những con kỳ lân, những cầu vồng sặc sỡ. Ông đã không hề mua cổ phần của các công ty mạng cho Berkshire, để khoản tiền dễ dàng kiếm được đó cho mọi người, và ông đặt dấu chấm hỏi cho nó. Buffett phải hứng chịu những nghi ngờ về khả năng đầu tư cũng như phương pháp đầu tư ông áp dụng trong suốt giai đoạn này. Giá cổ phiếu của Berkshire cũng bị ảnh hưởng, khiến cho giới truyền thông càng có thêm lý do để khẳng định những ngày tươi đẹp nhất của Buffett đã lùi xa. Chỉ trích, phê bình ồn ào và không ngớt.

Mặc dù bị hiểu lầm, bị nhạo báng, nhưng Buffett vẫn đứng vững. Chia sẻ trong một cuộc phỏng vấn về thời gian đó, Buffett nói: “Bạn không thể làm tốt trong đầu tư nếu không suy nghĩ một cách độc lập. Và sự thật là bạn không đúng cũng không sai chỉ vì mọi người đồng tình với bạn. Bạn chỉ đúng vì con số

và lập luận của bạn đúng. Đến cuối cùng, đó mới là điều quan trọng".

Và tất nhiên, cuối cùng Buffett đã đúng. Đầu tư chẳng thay đổi sau một đêm. Giá trị vẫn quan trọng. Thực tế, cách trở nên giàu có về lâu về dài không phải là ném tiền vào bất cứ thứ gì hay tất cả những thứ có đuôi ".com". Buffett đã phải nỗ lực rất nhiều để nghe và tiếp nhận những lời chỉ trích. Đôi khi đó cũng là nỗ lực mà bạn cần có, nhưng nếu bạn phát triển triết lý đầu tư thích hợp, bạn cũng có thể phát triển sự tự tin – và mặt dày – để thành công.

Thành thật với bản thân

Lisa Rapuano, người sáng lập công ty Quản lý quỹ Lane Five, hiểu việc tránh xa chỉ trích khó khăn như thế nào đối với nhà đầu tư. Trong cuộc phỏng vấn hồi tháng Chín năm 2010, bà đã nói: "Khi bạn làm không tốt, trong một thời gian ngắn, đó là điều có thể xảy ra với bất kỳ ai, đôi khi vì bạn mắc sai lầm, đôi khi vì bạn không áp dụng đúng quá trình, nhưng cũng có khi chỉ là bạn làm không tốt. Bạn cần phải kết hợp hai điều này với nhau: Kết hợp suy nghĩ thoáng, dễ tiếp thu và ham học hỏi với không thay đổi ý kiến hay không theo đuổi xu hướng mới nhất. Đó là một con đường thực sự tốt nhưng cũng là con đường thực sự khó để đi".

Buffett còn thể hiện khả năng chống lại áp lực xung quanh vào nhiều thời điểm khác. Trong thời kỳ thị trường một ngày sụt giảm 22,6% hồi tháng Mười năm 1987, Buffett vẫn không cúi đầu sợ hãi và tránh xa thị trường chứng khoán. Điều tương tự cũng xảy ra trong giai đoạn cuối năm 2001, đầu năm 2002, khi tin tức về vụ lừa gạt tài chính khổng lồ tại Enron và các công ty khác tràn lan, khiến nhà đầu tư nghi ngại ban quản lý và những kết quả tài chính được báo cáo. Đột nhiên, tất cả các công ty đại chúng và những người điều hành đều nằm trong diện nghi vấn. Buffett xem xét tình hình được hình thành từ tất cả những lo lắng đó, và đã tận dụng nó. Ông nói: "Tiền kết hợp với dũng khí trong khủng hoảng là điều vô giá".

Gần đây hơn, Buffett một lần nữa lại thể hiện dũng khí của ông trước sự sụp đổ của thị trường do hốt hoảng gây ra năm 2008 khi thị trường, và dường như cả thế giới, đổ nhào quanh ông. Ông trở thành tiếng nói trấn an trong đêm tối mà những nhà đầu tư cần, xuất bản cuốn sách được *Thời báo New York* biên tập để khuyến khích mọi người dũng cảm và đứng vững như ông. Buffett cũng tuân thủ theo lời khuyên của chính ông, cũng đầu tư vào Goldman Sachs và General Electric trong thời điểm đó, dù có một sự thật là ông đã thương thảo được rất nhiều thương vụ béo bở khi tiến hành hai vụ đầu tư này, biến chúng thành thương vụ cổ phiếu có thể đảm bảo việc đem lại khoản lợi nhuận nhất định cho Berkshire. Hầu hết nhà đầu tư không thể giành được các thương vụ với các công ty như Buffett đã từng giành được (trên thực tế, khó có thể tưởng tượng được ai ngoài Buffett có thể thương thảo được những điều khoản mà ông đã thương thảo được), nhưng điều đó không làm giảm sự thật rằng ông đóng vai trò như biểu tượng khí chất đầu tư thời kỳ đó.

Có thể thực thi "tham lam khi người khác sợ hãi và sợ hãi khi người khác tham lam" cả khi toàn bộ thị trường đều tụt dốc. Buffett đã thực hiện cả hai cách, đầu tư vào các công ty mục tiêu tạm thời sụt giảm

vì nhà đầu tư hiểu sai hoặc nghi ngờ tiềm năng thu lợi trong tương lai của các công ty đó (như ông đã làm khi chọn mua cổ phiếu của Washington Post vào những năm 1970 với hệ số an toàn rất lớn) hay nhảy vào thị trường và chộp lấy cổ phiếu của nhiều doanh nghiệp đáng mơ ước khi tất cả mọi người đều quay đầu bỏ chạy, để cổ phiếu giá rẻ vương vãi khắp nơi như những món đồ chơi bị bỏ đi.

Một cách khác giúp Buffett củng cố sự tự tin và không cúi đầu trước áp lực xung quanh là lập trường của ông về cổ tức và những phần cổ phiếu chia nhỏ. Ngoài khoản cổ tức 0,1% cho mỗi cổ phiếu được Berkshire trả vào năm 1967 (Buffett đã đùa rằng: “Chắc lúc đó tôi đang trong nhà tắm” khi đưa ra quyết định trả cổ tức), Buffett từ chối trả bất cứ khoản nào khác cho các cổ đông của Berkshire. Lý do rất đơn giản: Ông tin rằng so với việc được chia cổ tức, cổ đông của Berkshire được phục vụ tốt hơn khi ông giữ tiền và đầu tư ngược trở lại các công ty mà Berkshire sở hữu toàn bộ hoặc sở hữu một phần. Trả cổ tức còn liên quan tới việc đóng thuế, cả công ty và cá nhân cổ đông đều phải đóng, nhưng đó không phải là quan tâm chính của Buffett.

Với Buffett, cách doanh nghiệp chọn để phân bổ vốn mới là điều quan trọng nhất. Nếu bạn có thể phân bổ nguồn vốn của mình một cách hiệu quả vào những ngành kinh doanh mới của các doanh nghiệp có thể sinh lời, hay vào việc cải tiến những ngành kinh doanh hiện có của doanh nghiệp, thì bạn không cần phải trả cổ tức. Nhưng đó là trong trường hợp “Nếu”. Nếu một doanh nghiệp đã hết thời và không còn phát triển nhanh chóng, và khả năng phân bổ tiền vốn của ban quản lý lại hạn chế thì các cổ đông xứng đáng được nhận tiền bồi thường cho việc giá cổ phiếu không tăng.

Tuy nhiên, trong trường hợp của Berkshire, chúng ta có thể đồng ý rằng Buffett là nhà phân bổ vốn bậc thầy, và chắc chắn là ông có thể làm được nhiều việc với số tiền khổng lồ được tạo ra bởi những hoạt động bảo hiểm của công ty hơn bất cứ cổ đông nào. Suy cho cùng thì ông là Warren Buffett cơ mà. Mặc dù vậy, một số nhà đầu tư và một số phân khúc của thị trường lại muốn được nhận cổ tức như một khoản thu nhập và rất thất vọng với lập trường của Buffett. Quan trọng là, nó hợp lô-gic và hoàn toàn nhất quán với niềm tin của ông.

Tất nhiên, có thể sẽ có lúc quy mô khổng lồ của Berkshire sẽ thực sự bắt kịp được danh tiếng của công ty và tạo ra một tình huống mà việc trả cổ tức thực sự có ý nghĩa hơn so với việc giữ lại mọi khoản kiếm được, nhưng từ trước đến giờ, chuyện đó vẫn chưa xảy ra. Buffett đã và đang cảnh báo về trở ngại mà quy mô công ty tới kết quả kinh doanh và đến một lúc nào đó sẽ khiến ông khó có thể bảo vệ được quan điểm về việc trả cổ tức của mình. Chúng ta hãy cùng chờ xem.

Suốt những năm qua Buffett cũng giữ niềm tin cho rằng việc chia nhỏ cổ phiếu là vô ích và lãng phí thời gian, tiền bạc cũng như công sức. Khi chia nhỏ cổ phiếu, giá trị cổ phiếu mà bạn sở hữu không thay đổi, chỉ có số lượng cổ phiếu thay đổi mà thôi. Chẳng hạn, nếu bạn sở hữu 5 cổ phiếu của một công ty với giá 4 đô la/cổ phiếu và công ty chia nhỏ cổ phiếu 1-thành-2 thì bạn sẽ sở hữu 10 cổ phiếu có giá 2 đô la/cổ phiếu. Dù thế nào thì khoản đầu tư của bạn vẫn chỉ trị giá 20 đô la.

Các công ty chia nhỏ cổ phiếu vì đủ kiểu lý do, nhưng chẳng có lý do nào trong đó đặc biệt thuyết phục đối với Buffett. Một số công ty cho rằng làm vậy là để tạo “tính thanh khoản” tốt hơn và để nhà đầu tư có thể dễ dàng mua được cổ phiếu của công ty hơn. Chắc chắn đã từng có tranh luận về lý do Buffett nên chia nhỏ cổ phiếu loại “A” của Berkshire Hathaway. Được bán ở mức giá bằng hoặc hơn 100.000 đô la một cổ phiếu (!), Berkshire nằm ngoài dải giá hợp lý đối với nhiều nhà đầu tư.

Tuy nhiên, Buffett không tin rằng việc chia nhỏ cổ phiếu của Berkshire có thể gây ảnh hưởng tích cực đến công ty hay những người sở hữu nó, ngược lại, thậm chí còn có thể tạo ra một nhóm cổ đông mà ông cho là không ai ưa. Buffett muốn Berkshire có những cổ đông quan-tâm-tới-lâu-dài (ông gọi họ là những "cộng sự"), và ông muốn giá cổ phiếu của Berkshire phản ánh được càng sát giá trị bản chất của công ty càng tốt. Việc chia nhỏ cổ phiếu có thể tạo cơ hội cho những chuyển động phi lý của thị trường chứng khoán do các nhà đầu cơ chỉ tập trung vào đầu cơ ngắn hạn.

Vấn đề là, Buffett đã bị buộc phải chạm tay vào vấn đề chia nhỏ cổ phiếu vào giữa những năm 1990. Trước thực tế ngày càng có nhiều người muốn sở hữu một phần của Berkshire Hathaway nhưng lại không có đủ khả năng để mua được một cổ phiếu, các ngân hàng đầu tư đã lên kế hoạch mua cổ phiếu của Berkshire và chia nhỏ chúng ra, bán cho công chúng dưới dạng những đơn vị nhỏ hơn, và thu phí rất cao cho đặc quyền đó. Để tránh việc các nhà đầu tư trục lợi bất công nhờ thành công của Berkshire, vào năm 1996, Buffett đã tạo ra loại cổ phiếu thứ hai của Berkshire, cổ phiếu loại "B", trị giá bằng 1/30 cổ phiếu loại "A" và quyền bầu chọn bằng 1/200 của cổ phiếu loại "A".

Tuy nhiên, cổ phiếu loại "B" thực sự đã được chia nhỏ 1-thành-50 vào đầu năm 2010, để giúp cổ đông của Burlington Northern (công ty mà Berkshire tuyên bố có ý định mua lại toàn bộ vào cuối năm 2009). Cổ đông của Burlington có thể chọn tiền mặt hoặc cổ phiếu của Berkshire, vậy nên, bằng cách chia sẻ giá thấp hơn cho họ, Buffett đã khiến họ dễ dàng chọn cổ phiếu hơn là tiền mặt (và tránh được các khoản thuế rườm rà liên quan). Động thái này còn mở cánh cửa cho Berkshire thế chỗ Burlington Northern trong danh sách S&P 500 (bạn có tin được là lúc đó Berkshire vẫn chưa nằm trong danh sách này không?).

Có một sự thật là suy nghĩ của Buffett về sự ngớ ngẩn của việc chia nhỏ cổ phiếu vẫn không thay đổi. Những hoàn cảnh bất thường buộc ông phải tạo ra cổ phiếu loại B vào những năm 1990 và gần đây lại phải chia nhỏ chúng hơn nữa. Tới tận hôm nay, ông vẫn luôn khao khát có được những cổ đông/cộng sự lâu dài. Ông đã làm điều cần phải làm với cổ phiếu loại B vì ông muốn tìm kiếm lợi nhuận tốt nhất cho những nhà đầu tư cá nhân nhỏ, chứ không phải bởi vì đột nhiên ông cho rằng mọi người đã đúng về việc chia nhỏ cổ phiếu.

Thanh danh là vấn đề quan trọng đối với Buffett, đó cũng chính là một lý do khác khiến ông không muốn cúi đầu trước áp lực xung quanh. Nếu có một rủi ro nào có thể tổn hại thanh danh của ông, Buffett sẽ không dây dưa gì với nó. Ông đã từng nói với người con cả của mình rằng: "Con có thể sẽ chỉ cần 20 năm để gây dựng thanh danh và mất 5 phút để hủy hoại nó. Nếu con nghĩ về điều đó, con sẽ làm khác đi".

Buffett tin vào điều mà ông gọi là "Thẻ điểm nội tâm" (inner scorecard). Về cơ bản, đó là một bộ khung để bạn sống đúng với những nguyên tắc và niềm tin của mình, và không hành động dựa vào việc người khác có đồng tình với bạn hay không. Hiển nhiên, với Buffett, điều này bao gồm cả việc đưa ra quyết định liên quan tới tài chính. Bạn cần phải có khả năng nắm bắt được thế giới, và sống đúng với Thẻ điểm nội tâm của bạn.

Để trở thành nhà đầu tư vĩ đại, bạn cần phải tự mình nỗ lực, ít nhất là ở một chừng mực nào đó. Bạn có thể học hỏi từ những bậc thầy, giống như Buffett đã làm (và từ chính cuốn sách mà bạn đang đọc đây), nhưng cuối cùng bạn vẫn cần phải phát triển hệ thống đầu tư của riêng bạn. Và bạn phải kiên định theo đuổi nó. Đừng từ bỏ niềm tin của mình khi gặp khó khăn. Hãy hỏi những câu hỏi khó. Hãy

hỏi câu hỏi kế tiếp. Và sau đó, hãy hành động, hoặc không hành động, sao cho phù hợp.

Buffett có khoảng thời gian dài để hoàn thiện phần này trong khí chất của mình, và nó là phần quan trọng tạo nên thành công của ông. Vì thế, hãy giữ lấy nó, hãy mạnh mẽ và tiếp tục con đường của bạn. Hãy ghi nhớ những điều sau khi bạn bắt đầu cuộc hành trình của mình:

- Sẵn sàng đi ngược với mọi người, bất kể việc đó có khó chịu tới đâu.
- Thuộc lòng câu nói của Buffett : "Hãy tham lam khi người khác sợ hãi và hãy sợ hãi khi người khác tham lam".
- Sống đúng với Thẻ điểm nội tâm của bạn.

10
Học từ sai lầm

Buffett thực sự là một huyền thoại, nhưng ông cũng không hoàn hảo. Ông cũng mắc sai lầm như tất cả chúng ta, và ông rất giỏi trong việc thừa nhận cũng như phân tích những sai lầm đó để rút ra bài học (thường theo cách rất hài hước và vô tư trong những bức thư gửi các cổ đông hàng năm). Ông có thể gạt cái tôi sang một bên để có cái nhìn lý trí trong việc xác định sai lầm.

Đây là đặc tính vô giá đối với nhà đầu tư. Biết mình đã làm sai điều gì và làm mọi việc có thể để tránh mắc lại sai lầm đó có thể giúp bạn bảo toàn được số vốn quý giá và tăng được lợi nhuận lâu dài của mình. Bạn có thể mắc sai lầm khi phân tích, khi đưa ra quyết định trong quá trình suy nghĩ hay do một yếu tố chủ quan nào đó. Chuyện đó xảy ra với tất cả mọi người. Cũng như rủi ro, sai lầm là một phần không thể tránh khỏi của đầu tư, vậy nên, tốt nhất là hãy học cách tiếp nhận những bài học có thể rút ra được từ những sai lầm đó.

Buffett chia nhỏ sai lầm của mình thành *sai lầm thực hiện*, nghĩa là hành động ông đã thực hiện nhưng không đem lại kết quả như ông mong đợi, và *sai lầm bỏ sót*, hay hành động ông tiếc là đã không thực hiện. Tuy nhiên, Buffett đã từng nói rằng ông sẽ thấy buồn vì mắc phải sai lầm bỏ sót hơn so với khi mắc phải sai lầm thực hiện.

Một sai lầm bỏ sót mà Buffett phải hối tiếc là sai lầm liên quan tới gã khổng lồ bán lẻ Wal-Mart. Vào những năm 1990, vì muốn mua cổ phiếu của Wal-Mart ở một mức giá cụ thể và không muốn thay đổi điều đó, ông đã để việc cổ phiếu của công ty Wal-Mart tăng giá cản trở quyết định mua của mình. Theo thời gian, ông ước tính sai lầm đó đã ngốn mất của ông 10 tỉ đô la lợi nhuận tiềm năng. Oài! Quả thực đó là một sai lầm bỏ sót tốn kém.

Buffett nói rằng sai lầm đầu tiên trong sự nghiệp đầu tư của ông lại chính là việc đã mua Berkshire Hathaway. Trở lại năm 1962, khi ông bắt đầu mua cổ phiếu của công ty này, nó mới chỉ là một nhà máy dệt đang trong giai đoạn hấp hối. Cũng bị ảnh hưởng như nhiều nhà sản xuất khác do sự cạnh tranh của hàng nhập khẩu giá rẻ, Buffett đã nỗ lực vực dậy công ty nhưng không thành công, và cuối cùng đã phải đóng cửa hoạt động dệt may của công ty vào năm 1985. Vào thời điểm đó, ông đã bắt đầu chiến lược mua các công ty bảo hiểm và sử dụng phao liên đới để đầu tư, dưới chiếc dù mang tên Berkshire, để sự chuyển đổi của công ty vẫn ổn thỏa theo cách của nó, bất chấp doanh nghiệp sản xuất đang ngụp lặn.

Thất vọng có thể là cảm xúc của Buffett về Berkshire, và chi phí cơ hội do dồn tiền để vực dậy một doanh nghiệp đang trên đà hấp hối là điều đáng tiếc, nhưng đây là một sai lầm mà cuối cùng lại thành một quyết định đúng của ông. Berkshire có thể không sản xuất được nhiều lớp vải lót (một trong những sản phẩm chính của công ty) tại thời điểm Buffett mua lại, nhưng cuối cùng đã đem lại cho ông và các cổ đông của mình một cỗ máy đầu tư vô song.

Một sai lầm nổi tiếng khác của Buffett là sai lầm đem lại cho ông cơ hội chỉ trích bản thân là "nghiện-

hàng-không" trong những bức thư gửi cổ đông và trong các cuộc phỏng vấn. Đó là quyết định đầu tư vào hãng Hàng không Mỹ (US Airways) của ông. Buffett đã đầu tư vào hãng này năm 1989, bỏ tiền ra mua cái được gọi là "cổ phiếu ưu đãi có thể chuyển đổi". Về cơ bản, điều này có nghĩa là Berkshire được hứa là sẽ nhận được một khoản cổ tức khổng lồ và có thể chuyển đổi cổ phiếu ưu đãi thành cổ phiếu thường với một mức giá nhất định vào thời điểm Buffett chọn. Vào thời điểm đầu tư, hãng US Airways đang đứng trước nguy cơ bị thôn tính, vì thế việc vụ đầu tư này được xem như một hình thức bảo vệ cho công ty.

Tuy nhiên, gần như từ khi bắt đầu, US Airways (tên chính thức cho tới năm 1996 chỉ là US Air) đã gây tai họa cho Buffett. Ông đã thẳng thắn nói về sai lầm của mình trong những bức thư gửi các cổ đông, chia sẻ về những năm ông đã đầu tư vào hãng này, tự nhận phân tích của mình về công ty này là "thiếu chính xác và sai lầm", và tự coi quyết định đầu tư của mình là "sai lầm không đáng có".

Buffett đã từng viết về vụ đầu tư này như sau: "Trước thương vụ mua này, đơn giản là tôi đã thất bại trong việc tập trung vào những vấn đề có thể ảnh hưởng nghiêm trọng tới hãng vận tải hàng không có mức chi phí vừa cao vừa khó có thể hạ thấp được". Và ông "đã xem nhẹ điểm mấu chốt: Doanh thu của US Airways càng ngày càng bị ảnh hưởng bởi những tác động của thị trường cạnh tranh khốc liệt, không theo nguyên tắc nào, thị trường mà cấu trúc chi phí là kẻ nắm quyền. Những chi phí này, nếu không được kiểm tra, sẽ dự báo thảm họa, tuy nhiên, cũng có thể tái khẳng định kỷ lục thua lỗ trong quá khứ của hãng hàng không".

Có vài điểm thú vị về khoản đầu tư của Berkshire và Buffett vào US Airways. Một trong số đó là về thời điểm: Khi đó Buffett gặp khó khăn trong việc tìm kiếm những cơ hội khác, do đó ông đã mắc sai lầm cơ bản là hạ thấp tiêu chuẩn đầu tư của mình? Chỉ có thể nói là sai lầm này dẫn tới sai lầm khác.

Tiếp theo, trong khi khoản đầu tư gây rắc rối cho ông và khiến ông lo lắng, Berkshire cuối cùng cũng đã kiếm được tiền từ thương vụ đó, nhờ cả tiền lãi cổ phần và việc cổ phiếu của hãng US Airways cuối cùng cũng tăng giá trở lại, bằng giá trị thời điểm ông đầu tư, do đó, ông đã đem bán lấy tiền mặt. Giả sử, nếu Buffett chọn đầu tư tiền của mình vào một nơi nào đó, ông có thể kiếm được khoản tiền lớn hơn, nhưng cuối cùng hãng US Airways hóa ra không phải thảm họa siêu khủng như nó có thể thế.

Một điểm bổ sung và quan trọng đối với chúng ta ở đây là bất chấp sự thật là cuối cùng ông cũng kiếm được tiền từ US Airways, Buffett vẫn xem đó như một sai lầm. Kết quả của ông có thể không tồi, nhưng suy nghĩ và quá trình đưa ra quyết định của ông thì lại có vấn đề. Như vậy là ông có khả năng tách biệt "kết quả" với "quyết định". Nhiều nhà đầu tư phải vật lộn với điều này. Đơn cử, họ tin rằng những cổ phiếu có biểu hiện tệ nhất thể hiện những quyết định tồi nhất của họ và ngược lại. Nhưng một quyết định tồi không phải lúc nào cũng biến thành một kết quả tệ, và đôi khi có những kết quả tốt thực sự được sinh ra từ những quyết định không ra gì. Buffett không bao giờ huyễn hoặc bản thân để tin rằng US Airways không phải là một sai lầm, dù kết quả có tốt hay không tốt.

Cuối cùng, khi Berkshire Hathaway không còn đầu tư vào US Airways nữa, nó vẫn nắm giữ một phần ngành công nghiệp vận tải hàng không bằng việc sở hữu toàn bộ NetJets[27]. NetJets cho phép mọi người mua một phần của một chiếc máy bay cá nhân (được gọi là "quyền sở hữu một phần") để bạn có thể có một chiếc máy bay cho riêng mình mà không phải một mình chi trả chi phí bảo dưỡng máy bay.

Tuy nhiên, NetJets vẫn chưa được chứng minh là một thành công lớn của Buffett, và ông cũng viết về

nó nhiều như đã viết về US Airways, chú thích là ông nên gọi cho "đường dây nóng của những người nghiện hàng không" trước khi đầu tư vào nó. Ông cũng nói một cách đầy châm biếm rằng ai đó hẳn đã giúp cho các nhà tư bản rất nhiều nếu bắn chết anh em nhà Wright ở Kitty Hawk vào cái ngày định mệnh đó (vì theo ghi chép của lịch sử thì tại thời điểm đó ngành công nghiệp hàng không đã báo cáo tổng lợi nhuận bằng 0). Trong bức thư gửi các cổ đông năm 2009, ông lại nhắc lại chủ đề này, thể hiện sự thất vọng đối với NetJets nhưng lại chỉ ra rằng ông đã tạo ra sự thay đổi bộ máy quản lý cấp cao nên ông lạc quan là có thể sửa chữa những sai lầm và đem lại lợi nhuận cho công ty sau một thời gian dài thua lỗ.

Bài học dành cho hầu hết chúng ta là ngay cả người tài năng như Buffett cũng không chỉ mắc sai lầm mà đôi khi còn mắc nhiều sai lầm. Về điều đặc biệt này, Buffett đã nói: "Giá mà phụ nữ có thể làm CEO của các công ty máy bay thì tôi nghĩ là sẽ tốt hơn rất nhiều", sau khi rút ra kết luận là tính nam chính là điều phải chịu trách nhiệm cho "chủ nghĩa nghiện hàng không".

Trong những ngày đầu của mình, Buffett đã cộng tác với Charlie Munger để mua một cửa hàng ở Baltimore, trước đó đã từng làm ăn rất tốt. Cửa hàng có tên là Hochschild-Kohn, và việc đưa nó trở lại vinh quang trước đây là một nhiệm vụ tốn kém và gần như bất khả thi. Như với US Airways, Buffett đã đầu tư vào công ty khi ông đang ngồi trên đống tiền, nôn nóng tìm kiếm cơ hội đầu tư. Chẳng bao lâu sau, cả Buffett và Munger đều nhận ra họ đã mắc sai lầm và bán lẻ không phải lĩnh vực dễ nhằn. Sau ba năm cho nó một cơ hội, họ đã bán Hochschild-Kohn cho một người mua khác với cái giá gần bằng giá họ đã bỏ ra khi mua nó, giải phóng mình khỏi một gánh nặng. Dù thương vụ kết hợp làm ăn đầu tiên của Buffett và Munger có vẻ không phải là khởi đầu tốt đẹp, họ đã xoay sở để vượt qua giai đoạn ban đầu này với một động lực vô cùng ấn tượng.

Sai lầm với US Airways và sai lầm với cửa hàng Hochschild-Kohn có hai điểm chung. Thứ nhất, như đã đề cập lúc trước, Buffett đầu tư vào cả hai công ty này trong những giai đoạn mà ông gặp rắc rối trong việc tìm các công ty tốt bán với giá hợp lý mà ông muốn mua. Thay vì kiên nhẫn, ông lại để cho sự nôn nóng lấn át, và kết quả là ông nhảy vào những doanh nghiệp mà đáng ra ông nên tránh. Ngay cả đối với ông, việc chờ đúng thời điểm cũng là một thách thức.

Không ai không mắc sai lầm

Đúng vậy, ngay cả những nhà đầu tư giá trị thành công như Lisa Rapuano cũng mắc sai lầm. Tất cả chúng ta đều như thế. Nó là một phần không thể thiếu của đầu tư. Đó là điều bạn cần phải học cách đối phó nếu muốn thành công.

Trong một cuộc phỏng vấn vào tháng Chín năm 2010 về những bài học bà đã rút ra được từ tình hình buôn bán thua lỗ của một công ty ô tô năm 2008, Rapuano đã nói: "Trong sai lầm đó tôi đã làm hai việc khiến bản thân hoàn toàn thất vọng. Thứ nhất, thông thường tôi vẫn tự cứu mình khỏi những sai lầm nghiêm trọng như phá sản hay những việc tương tự như vậy bằng cách tránh những doanh nghiệp như doanh nghiệp ô tô. Tôi có thể quay vòng vốn, có thể làm những điều lộn xộn, nhưng tôi thường không làm như thế. Khi nhìn lại việc đó, tôi nghĩ

có lẽ vì những thứ rất rẻ xuất hiện trước mắt tôi vào thời điểm đó, thời điểm đầu năm 2008, nên tôi đã làm hơi quá trong việc này. Tôi đã dành phần nhiều danh mục đầu tư của mình vào nó vì nó rất rẻ và rất dễ giải thích.

Và ở đây còn có thêm một bài học nữa – có lẽ là bài học dễ nhất để không bao giờ được phép lặp lại một lần nữa – tôi đã nhận được rất nhiều phản hồi tốt cho thương vụ này. Tất cả mọi người đều nói nó rất tuyệt. Tôi đã trình bày nó trong Đại hội đầu tư giá trị và tất cả những gì tôi nhận lại chỉ là "Chúa ơi, đó đúng là ý tưởng tuyệt vời nhất". Tôi nhắc tới nó trong các cuộc họp khách hàng và họ cũng nói "Thật tuyệt! Quá tuyệt vời! Bà sẽ kiếm được rất nhiều tiền từ vụ này". Vậy là quá nửa đã dễ dàng rồi.

Để niềm tin của bạn bị ảnh hưởng bởi phản ứng của người khác được xem là dấu hiệu cảnh báo nguy hiểm sắp tới vì thông thường, khi tôi đầu tư vào một thứ gì đó, đặc biệt là trong giai đoạn đầu chứ không phải sau khi chuyện đã đi vào hoạt động, mọi người thường nghĩ tôi sai. Chẳng ai nói với tôi nó tuyệt vời như thế nào cả.

Có rất nhiều bài học nho nhỏ ở đó, nhưng tôi nghĩ bài học lớn nhất là: Việc tìm kiếm sự củng cố bên ngoài cho ý tưởng thường không khiến ý tưởng tốt hơn. Và do đó, có lẽ tôi đã không nhận ra những điểm khiếm khuyết của nó. Tôi đã quá tự tin. Và kết quả chúng tôi nhận được thật kinh khủng. Ngay cả khi chuyện đó không xảy ra vào năm 2008 thì sự tự tin thái quá vào một doanh nghiệp và một vị trí không tốt được xem là khởi đầu cho một chuỗi khó khăn.

Khi quy mô Berkshire tăng trưởng với tỉ lệ chóng mặt, Buffett càng ngày càng phải đối mặt nhiều hơn với vấn đề này – ông thường có quá nhiều tiền mặt và có quá ít nơi để đầu tư vào. Hành vi chung của thị trường thực sự không có nhiều ý nghĩa đối với Berkshire trong thời điểm này. Tất nhiên là sẽ tốt hơn cho Buffett nếu cổ phiếu được giao dịch với mức giá hợp lý, nhưng chính kho tiền mặt của Berkshire đã khiến ông khó có thể đầu tư vào nơi và vào thời điểm ông muốn. Berkshire quá lớn để ông có thể mua một lượng cổ phiếu ý nghĩa của bất cứ công ty nào ngoại trừ những công ty lớn nhất vào thời điểm đó, vì với họ, để có bất cứ tác động nào tới kết quả chung, ông không thể đầu tư chỗ này một ít, chỗ kia một ít.

Bạn, với tư cách là một nhà đầu tư cá nhân, có lợi thế hơn hẳn Warren Buffett ở điểm này. Bạn không phải mang trên vai gánh nặng của hàng tỉ đô la trong ngân hàng và trong bảng cân đối. Bạn có thể tìm những công ty nhỏ, chưa được khám phá mà Buffett không thể chạm tới và bạn có thể mua bao nhiêu cổ phần mà bạn muốn. Bạn có thể đến những nơi mà ông không thể đến trong thị trường và tìm kiếm những cơ hội mà ông chỉ có thể ước được sở hữu một phần. Vậy nên, có thể thấy là tỉ phú, người giữ một vị trí trong danh sách những người giàu nhất trên thế giới theo bình chọn của Forbes (cụ thể hơn là danh sách 5 người) suy cho cùng cũng không phải là tốt.

Quay trở lại với những sai lầm của Buffett. Điểm chung thứ hai của hai sai lầm US Airways và cửa hàng Hochschild- Kohn cũng không "giống Buffett ". Dường như đã không có những đặc tính của Buffett hôm nay cũng như những đặc tính chúng ta đã nhắc tới trong cuốn sách này. Không có khái niệm đường hào kinh tế để nói tới trong cả doanh nghiệp hàng không và doanh nghiệp kinh doanh cửa hàng. Người ta không thể chỉ ra được một lợi thế cạnh tranh nào của hai doanh nghiệp này. US Airways là doanh nghiệp tập trung nhiều vốn, còn Hochschild-Kohn thì ít hơn, do đó, khi Buffett và Munger đầu

tư, nó vẫn cần phải cải tiến rất nhiều để có hi vọng duy trì lợi thế. Cả hai doanh nghiệp đều được miêu tả là đói tiền, không tạo ra tiền mặt. Trong khi đó, Buffett lại giống như những công ty sản xuất tiền mặt trên khắp thế giới.

Vậy nên, khi ông mất kiên nhẫn và muốn rót tiền của mình đầu tư vào chỗ nào đó, Buffett liền hạ thấp tiêu chuẩn của mình, và trong cả hai trường hợp, ông đã chọn những công ty nằm ngoài vùng mà chúng ta biết là vùng đầu tư lý tưởng của Buffett. US Airways và cửa hàng Hochschild-Kohn khó có thể là công ty nước giải khát Coca-Cola hay công ty bảo hiểm GEICO, công ty bánh kẹo See's Candies hay hãng chuyển phát nhanh American Express. Kiên nhẫn và chờ đợi "lời mời chào béo bở" là điều rất quan trọng. Nhưng ở đây, ngay cả Buffett cũng có thể mắc sai lầm. Bạn cũng có thể mắc sai lầm tương tự, đừng hốt hoảng. Hãy nhớ nhận ra là bạn đã hành động khi bạn không nên hành động và sau đó, hãy cố gắng hết mình để không mắc phải sai lầm đó một lần nữa.

Gần đây Buffett còn mắc hai sai lầm nữa, cả hai đều có thể được xem là sai lầm trong phân tích về các công ty và thực trạng cũng như viễn cảnh tương lai của những công ty đó, và cả hai sai lầm đều hao tiền tốn của của Berkshire. Như chúng tôi đã đề cập lúc trước, năm 2008 ông đã đầu tư vào gã khổng lồ trong ngành dầu khí ConocoPhillips và tin rằng giá dầu sẽ tăng. Tuy nhiên, một phần vì cuộc khủng hoảng tài chính cuối năm đó mà giá dầu tụt dốc, cùng với đó, giá cổ phiếu của ConocoPhillips cuối năm 2008 đã giảm 37% so với thời điểm Buffett mua vào.

Cùng thời gian Buffett đầu tư vào ConocoPhillips, Berkshire còn mua cổ phiếu của hai ngân hàng Ireland. Buffett không bao giờ tuyên bố chính xác là đã mua cổ phiếu của những ngân hàng nào, nhưng suy nghĩ của ông khi đó là các ngân hàng Ireland không có những rủi ro thế chấp dưới chuẩn như các ngân hàng Mỹ, vì thế các ngân hàng của Ireland được xem là an toàn hơn tại thời điểm mà rất nhiều ngân hàng Mỹ đang tan thành từng mảnh. Buffett đã sai, và nhiều ngân hàng Ireland đã bị xóa sổ hoàn toàn trên thị trường, chính phủ Ireland thậm chí còn quốc hữu hóa một vài ngân hàng. Ông đã thừa nhận việc đó với các cổ đông của mình, xác nhận giá trị hai thương vụ này của Berkshire đã bị thua lỗ 89%. (Bản thân tôi cũng nhận định sai lầm về các ngân hàng Ireland trong cùng thời gian này, và cũng phải chứng kiến cổ phần mình mua ở một trong số các ngân hàng đó – có lẽ cũng là một trong rất nhiều ngân hàng Buffett đã mua – tụt dốc cùng vận tốc với cổ phiếu của Berkshire. Thật kinh khủng!).

Ở đây chúng ta có hai trường hợp của bức tranh kinh tế vĩ mô thay đổi nhanh chóng tới mức phân tích của Buffett đã bị lật ngược hoàn toàn. Đôi khi suy nghĩ, phân tích và cái nhìn lạc quan cùng những đề án của bạn cho tương lai của công ty có thể đúng, nhưng những khoản đầu tư của bạn lại có thể biến thành sai lầm. Đúng là điều đó khiến người ta đau tim, nhưng đó cũng chỉ là một sự thực của đầu tư mà bạn cần phải chuẩn bị tinh thần để đón nhận. Không phải lúc nào bạn cũng có thể hoàn hảo được, ngay cả khi phân tích của bạn có hoàn hảo đi chăng nữa. Bạn không thể biết mọi điều nhỏ nhặt cần biết về một công ty, và bạn không thể tiên đoán được chính xác tương lai – kể cả Buffett cũng không thể. (Thế giới này là nơi lạnh lẽo, tàn ác, đúng không?).

Viết về khả năng lĩnh hội của mình trong bức thư thường niên gửi các cổ đông, Buffett đã nói: "Mua một công ty tuyệt vời với giá bình thường tốt hơn là mua một công ty bình thường với giá tuyệt vời. Charlie Munger sớm hiểu điều này; tôi lĩnh hội chậm hơn. Nhưng giờ, khi mua các công ty hay cổ phiếu thường, chúng tôi tìm kiếm các công ty hàng đầu với những nhà quản lý hàng đầu. Điều này dẫn đến một bài học có liên quan: Người đua ngựa giỏi sẽ thi tốt cùng với những con ngựa giỏi chứ không phải với những con ngựa què".

Ngay cả Buffett cũng phải học hỏi từ những sai lầm của bản thân sau nhiều năm và hiện nay ông vẫn đang học hỏi. Tất nhiên, học là quá trình không ngừng nghỉ. Để tận dụng được tối đa những sai lầm của bản thân, và nỗ lực để những sai lầm đó không lặp lại, hãy nhớ:

- Bạn sẽ mắc sai lầm. Tất cả chúng ta đều thế. Vậy nên đừng gục ngã khi bạn vấp ngã.
- Đánh giá điều đã xảy ra. Bạn có bỏ lỡ điều gì không? Hay điều kiện thị trường thay đổi?
- Nghĩ tới điều bạn có thể làm khác đi trong tương lai. Chẳng hạn, nếu bạn đã mua cổ phiếu của một công ty mà bạn không thực sự hiểu, hãy thề là sẽ không làm như thế nữa.

11
Tiếp nhận ảnh hưởng của phái nữ

Trong Chương 2 chúng ta đã được tìm hiểu về những nghiên cứu khoa học chỉ ra sự khác biệt trong cách nam giới và nữ giới tiếp cận vấn đề đầu tư, và chúng ta đã khám phá ra rằng thậm chí còn có những khác biệt được quy cho hoóc-môn nam tính (testosterone) hay sự thiếu hụt hoóc môn này. Việc thiếu testosterone thường khiến nữ giới ít sẵn sàng mạo hiểm hơn trong khi hành vi bầy đàn của nam giới do testosterone quy định lại có thể khiến thị trường cổ phiếu càng lao dốc mạnh hơn.

Có vẻ hơi ngoa ngoắt khi nói Buffett chỉ có mức nam tính của một người phụ nữ, chứ không phải của một người đàn ông (có nhớ nhận xét "một người có khát vọng tình dục quá độ lạc vào hậu cung" không?). Dù cho việc phao tin Buffett thật ra là một người phụ nữ có hài hước đến thế nào, thì chúng tôi cũng phải thừa nhận rằng, trên thực tế, ông là một người đàn ông theo đúng nghĩa của nó, vâng, một đại diện của tính nam (và chắc chắn chúng tôi sẽ không đi sâu vào những cách để xác định được điều này). Tuy nhiên, thật sự là xung quanh ông những năm qua là rất nhiều những người phụ nữ mạnh mẽ, thông minh. Có lẽ, ảnh hưởng của những người phụ nữ này đã khiến phần tính nữ của ông tỏa sáng, như chúng ta đã thấy. Hãy cùng làm quen với những người quan trọng nhất.

Susan Buffett quá cố (vẫn thường được gia đình và bạn bè gọi là Susie) là người vợ đầu tiên của ông, và là một trong những người có ảnh hưởng lớn nhất tới những năm tháng trưởng thành của ông. Họ gặp nhau khi Buffett còn là một thanh niên, và Susie đã song hành cùng với ông để tạo nên điểm khởi đầu của tất cả những điều sẽ trở thành huyền thoại – công việc thuở ban đầu của Buffett với người thầy thần tượng Ben Graham ở New York, sự trở lại thành phố quê nhà thân yêu Omaha, việc thành lập công ty, vụ mua và chuyển đổi Berkshire Hathaway cùng với quá trình người chồng vươn lên tới nấc thang danh vọng giàu có và quyền lực.

Trên tất cả, Susie là người bảo vệ và ủng hộ, hỗ trợ ông không mệt mỏi. Bà làm như vậy để ông có thể tập trung vào điều ông muốn hết sức có thể. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi với Buffett điều đó có nghĩa là nghiên cứu các báo cáo thường niên và đọc các nghiên cứu mỗi tối, còn Susie thì chăm sóc ba đứa con của họ. Buffett phụ thuộc vào bà và bà là phần lớn nguyên nhân khiến ông có thể trở thành con người ông hiện nay. Đáng buồn là bà đã qua đời năm 2004 trong một cơn đột quỵ sau một thời gian vật lộn với căn bệnh ung thư.

Nhà báo Carol Loomis và nhà vô địch bài brit Sharon Osberg cũng rất thân thiết với Buffett vì những lý do rất khác nhau. Loomis là người bạn lâu năm của ông, kể từ khi quen biết ông vào những năm 1960, khi đó bà đang là nhà báo phụ trách chuyên mục đầu tư cho tờ *Fortune* (hiện nay bà vẫn hợp tác với tờ *Fortune* với cương vị cộng tác viên thân thiết). Buffett coi Loomis là "người bạn thân nhất" của ông, tất nhiên là ngoài Charlie Munger.

Buffett và Loomis gặp gỡ và nhanh chóng trở thành bạn. Và chúng ta phải phần nào cám ơn Loomis vì nhờ có bà mà những bức thư gửi các cổ đông của Buffett trong suốt thời gian qua mới rõ ràng và súc tích được như vậy. Những bức thư đầu tiên ông viết không khác gì những bản báo cáo tài chính khô

khốc, chẳng giống những bức thư biểu cảm, thân thiện, hàm ngôn mà chúng ta vẫn được đọc ngày nay. Tuy vậy, năm 1978, Buffett đã quyết định là ông muốn sử dụng những bức thư để giảng giải cho các cộng sự của mình về những vấn đề kinh doanh quan trọng, cũng như truyền đạt cho họ những bài học đầu tư vô giá.

Buffett nhờ Loomis giúp ông công việc biên tập lời kêu gọi hàng năm và những bức thư này vẫn được xem như nguồn tài nguyên vô giá cho bất kỳ ai muốn học hỏi về đầu tư từ chính bản thân ông. Tiếng nói của ông, khí chất của ông và sự giản dị, chất phác của ông toát lên từ mỗi câu từ. Bạn có thể tìm thấy những lời trích dẫn của Mae West[28], Woody Allen[29] hay của bất kỳ một ai khác trong bức thư thường niên của tập đoàn kinh tế niêm yết đại chúng nào? Những nhà quản lý cấp cao nào sẽ để chỉ bảo bạn, và sẽ đủ khiêm nhường để thừa nhận những sai lầm của mình hết năm này tới năm khác, bằng một thứ ngôn ngữ vô cùng dễ hiểu? Xin thưa với các bạn là chỉ có một người thôi – đó là Buffett. Nếu bạn chưa từng dành thời gian đọc những bức thư gửi các cổ đông của ông, hãy dành thời gian đọc đi. Bạn sẽ không phải thất vọng đâu (tất nhiên là sau khi bạn đã đọc xong cuốn sách này).

Nhà vô địch bài brit Sharon Osberg quen biết Buffett thông qua Carol Loomis năm 1993, tại một giải đấu bài brit, và đã trở thành một người bạn thân thiết khác của Buffett, đồng thời là một trong những bạn chơi brit yêu thích của ông. (Ngoài sở thích đọc nghiến ngấu, một trong những sở thích khác của Buffett là chơi bài brit). Chơi cùng với Osberg, trình độ của Buffett được cải thiện, và tình cảm dành cho trò chơi này và cho Osberg ngày càng trở nên sâu sắc. Mối quan hệ của bà với Buffett đã vượt xa khuôn khổ của trò chơi bài, bà là một người bạn đáng tin, một thành viên thân thiết của nhóm bạn gần gũi, thân quen của ông. Osberg đã từng nói về ông như thế này: “Warren Buffett là người bạn tốt nhất của tôi. Ngày nào chúng tôi cũng nói chuyện với nhau”. Hồ sơ tháng Mười hai năm 2009 của Buffett và Osberg một lần nữa lại khẳng định họ vẫn duy trì tình bạn thân thiết, vẫn trò chuyện cùng nhau vài lần mỗi ngày, thường là trong lúc chơi bài brit trực tuyến với nhau.

Buffett gặp Katharine Graham, góa phụ, chủ sở hữu công ty Washington Post vào năm 1973 khi ông bắt đầu quan tâm tới việc đầu tư vào công ty này. Graham chịu trách nhiệm điều hành công ty sau khi chồng bà qua đời, và ban đầu bà khá do dự trước ý định của Buffett. Bà không phải người xuất thân từ giới kinh doanh, nên rất lo lắng về việc có thể đánh mất công ty, hay đơn giản là về việc mắc sai lầm khi nắm quyền điều hành.

Tuy nhiên, Buffett, không có một chút ý định đen tối nào, đã dạy cho Graham biết về kinh doanh và tài chính, giúp bà học hỏi và chứng minh cho bà thấy bà có đủ khả năng cùng sự tự tin để làm được điều tuyệt vời cũng như trở thành người lãnh đạo hiệu quả. Hãy nhớ lại quãng đời tuổi thơ ông đã đi, giao tờ *Washington Post* ở thủ đô khi cha ông đã có chân trong Quốc hội. Ông yêu công ty, và không có gì ngoài sự ngưỡng mộ dành cho nó, và cho Graham. Họ trở thành những người bạn thân thiết và gắn bó tới tận khi bà qua đời vào năm 2001.

Trong cuốn *Tiểu sử cá nhân* tự truyện giành giải Pulitzer của Graham, bà đã viết về ảnh hưởng của Buffett đối với bà trong những ngày đầu lãnh đạo công ty Post như sau: “Quá trình đào tạo về kinh doanh của tôi bắt đầu rất nghiêm túc – ông thực sự đưa tôi đến trường kinh doanh, đúng thứ tôi cần. Thật may mắn là tôi được đào tạo – ở chừng mực có thể – bởi Warren Buffett, và không biết bao nhiêu người sẽ sẵn sàng bỏ ra bất cứ thứ gì để có được những kinh nghiệm tương tự. Đó là một công việc khó khăn với cả hai chúng tôi – Warren đã thừa nhận tôi cần điều mà ông gọi là “một chút phương pháp dành cho học sinh chậm tiến” – nhưng vô cùng cần thiết đối với tôi”.

Trong suốt những năm đó, kể từ năm 1973, Berkshire sở hữu rất nhiều cổ phiếu của Washington Post (khoảng 20%), khiến công ty của Buffett trở thành cổ đông lớn nhất của tờ báo và cơ quan truyền thông danh tiếng này. Buffett cũng trở thành thành viên ban giám đốc của Post từ năm 1974 (trừ 8 năm thuộc ban giám đốc của Capital Cities), đánh dấu cả thập kỉ phục vụ cho tổ chức này. Tháng Một năm 2011, Post tuyên bố Buffett sẽ nghỉ hưu và sẽ không tham gia tái ứng cử cho vị trí của ông khi nhiệm kỳ kết thúc vào tháng Năm năm 2011. Thời gian gần đây ông đã ý thức được rằng kinh doanh báo là công việc khó khăn trong thời đại hiện nay vì sự tràn lan của các nội dung miễn phí trên mạng; ông nói sẽ không đầu tư vào bất kỳ một tờ báo nào nữa, nhưng tâm huyết ông dành cho tờ Post và gia đình Graham vẫn trước sau như một. Việc rời bỏ chiếc ghế trong ban giám đốc của Post không đồng nghĩa với việc lòng trung thành của ông lung lay, mà chỉ được xem là một động thái nhằm đơn giản hóa cuộc sống của ông và chuyên tâm tập trung vào điều hành Berkshire Hathaway. Trên thực tế, theo đúng phong cách kinh điển kiểu Buffett, ông đã nói (tại thời điểm công bố) về khoản đầu tư của Berkshire tại công ty Washington Post: "Chúng tôi sẽ giữ mọi cổ phiếu mà chúng tôi có. Tôi sẽ không bao giờ bán một cổ phiếu nào của Post".

Một người phụ nữ khác cũng có ảnh hưởng to lớn tới Buffett là doanh nhân Rose Blumkin, một người Nga nhập cư vào Mỹ khi mới 23 tuổi (năm 1917), không biết nói tiếng Anh và không được giáo dục chính thống về bất cứ điều gì (ở đây chúng tôi không nói là không có bằng cấp – chúng tôi chỉ nói là không được giáo dục về bất cứ điều gì. Chấm hết). Bất chấp điều có vẻ như thật khó tin, bà đã bắt đầu và đã điều hành hệ thống bán lẻ khổng lồ Nebraska Furniture Mart ở Omaha, xây dựng cả một đế chế chỉ từ 500 đô la.

Với khả năng kinh doanh thiên bẩm, với sự tập trung vào giá trị và không bao giờ tiêu quá một xu so với mức cần thiết, bà B (gọi tên của Blumkin thường được mọi người ở Omaha gọi, và sau này là cả những cổ đông của Berkshire Hathaway, biết đến) đã trở thành người được Buffett tin tưởng. Khi nhắc tới bà B trong thư gửi các cổ đông của Berkshire, Buffett thường bày tỏ thái độ của một người học trò yêu quý hay một môn đệ tôn kính thầy. Bạn có thể nói rằng sự ngưỡng mộ và tôn trọng của ông dành cho bà là vô cùng to lớn. Ông thường nói về sự tận tâm và làm việc chăm chỉ của bà, nói hết năm này qua năm khác rằng bà có mặt ở cửa hàng "bảy ngày trong tuần, từ khi mở cửa cho tới khi đóng cửa". Và đó là khi bà đã hơn 90 tuổi! Hãy tưởng tượng bà như thế nào cách đó hàng mấy thập kỷ trước đó. Thật dễ hiểu là tại sao Buffett lại được bà truyền cảm hứng, và chúng ta không thể không tìm thấy cảm hứng từ bà.

Năm 1983, ông đã mua doanh nghiệp của bà mà không cần kiểm toán hay yêu cầu kiểm kê. Điều này có vẻ bất thường, vì chúng ta biết Buffett thường nghiên cứu rất kỹ lưỡng, nhưng trên thực tế, điều này chỉ thể hiện lòng tôn trọng của ông đối với bà B. Ông tin lời bà nói, đơn giản và ngắn gọn; bà đáng được tin tưởng và tôn trọng như thế. Bà là một người nồng nhiệt và là một đối thủ đáng gờm, với phương châm "bán rẻ và nói thật". Bà B còn làm việc qua cái tuổi mà hầu hết chúng ta đều đã về nghỉ hưu vì, giống như Buffett, bà thực sự yêu thích và bị ám ảnh bởi việc điều hành công ty của mình. Bà mất năm 1998, thọ 104 tuổi.

Hai nữ lãnh đạo doanh nghiệp đương nhiệm mà gần đây Buffett cũng rất ngưỡng mộ (và như ông vẫn thường làm, tán dương không ngớt lời qua thư gửi cổ đông của Berkshire) là Susan Jacques của Borsheim's[30] và Cathy Baron Tamraz của Business Wire[31], cả hai đều là công ty con của Berkshire Hathaway. Về Jacques, Buffett nói: "Susan đến với Borsheim's 25 năm trước trong vai trò

một nữ nhân viên bán hàng kiếm được 4 đô la-một-giờ. Dù cô thiếu kinh nghiệm quản lý, nhưng tôi không hề do dự khi đưa cô lên làm CEO năm 1994. Cô ấy thông minh, yêu công ty yêu những người làm việc cùng với mình. Điều đó lúc nào cũng hơn hẳn so với một tấm bằng MBA".

Ông tiếp tục dòng suy nghĩ của mình về Tamraz: "Một trong những quản lý vĩ đại khác của chúng ta là Cathy Baron Tamraz, người đã nâng cao đáng kể doanh thu của Business Wire kể từ khi chúng ta mua công ty này vào đầu năm 2006. Cô ấy là giấc mơ của người sở hữu. Cần phải ghi chú rằng Cathy bắt đầu sự nghiệp với vai trò một người lái xe taxi".

Ảnh hưởng của tất cả những người phụ nữ này lên Buffett cũng đa dạng, như vai trò của họ trong cuộc sống của ông. Ông đánh giá cao và trân trọng họ, đơn giản là vì cảm quan kinh doanh của họ, vì ngòi bút sắc bén của họ, vì tinh thần cạnh tranh trên bàn chơi bài brit và tại cửa hàng kinh doanh nội thất, hay vì bản chất yêu thương, vị tha của họ. Chúng ta không thể nói chắc chắn rằng Buffett không thể trở thành nhà đầu tư như ông ngày hôm nay nếu không quen biết và có mối quan hệ với những người phụ nữ đó, nhưng có thể chắc chắn rằng ông hạnh phúc hơn vì điều đó.

Trong khi độc giả của cuốn sách này, cả nam và nữ, có thể không có được may mắn quen biết những người phụ nữ này như Buffett, nhưng chúng ta vẫn có thể học hỏi từ họ. Ai có thể không đọc về bà B và thán phục khả năng vượt qua khó khăn, trở ngại, khả năng làm việc chăm chỉ và xây dựng một cửa hàng – một huyền thoại – sống mãi với thời gian như vậy? Hoặc hãy nghĩ xem Katharine, người đã không ngại dấn thân vào một tình huống khó khăn, không chắc chắn mà không có những kiến thức cần thiết, đã ấn tượng như thế nào khi bắt đầu học kinh doanh từ con số không, và cuối cùng đã vươn lên trở thành một nhân vật đáng nể trong ngành xuất bản? Bất cứ ai đã đọc những bức thư gửi cho các cổ đông của Buffett chắc chắn đều cảm thấy biết ơn Carol Loomis vì đã giúp ông tìm ra, định hình và chỉnh sửa giọng văn đáng nhớ và độc nhất trong suốt những năm qua. Đây là những người có ảnh hưởng tới Buffett – và ngược lại – nhưng chúng ta có thể, và chúng ta cũng nên tiếp nhận những câu chuyện của họ, đánh giá cao ý nghĩa của họ đối với ông trong suốt những năm qua.

12
Duy trì kết quả liên tục, nhất quán

Đây không phải một đặc tính cũng không phải là khí chất của nhà đầu tư nữ, nhưng lại là một kết quả quan trọng và là điều mà nếu chúng ta không nhắc đến thì sẽ là một khiếm khuyết lớn. Suy cho cùng, nếu không có gì để thể hiện sau tất cả những nguyên tắc và sự bình tĩnh tập trung đó thì chẳng phải thật là vô ích sao, đúng không?

Warren Buffett đã đầu tư từ khi mới chỉ là một cậu nhóc 11 tuổi, và đã tự quản lý tiền của mình một cách chuyên nghiệp kể từ năm 1956 (khi mới chỉ 25 tuổi). Trong khoảng thời gian ngắn ngủi, ông đã lập được một kỷ lục ấn tượng, một kỷ lục mà không người nào khác có thể đạt được trong cùng khoảng thời gian đó. Trong suốt những năm điều hành công ty Buffett (Buffett Partnesshio) từ 1956 đến 1969, ông đã tăng doanh thu trước các khoản phí trung bình hàng năm lên mức đáng ngạc nhiên là 32%. Điều đó có nghĩa là với mỗi 10.000 đô la, một nhà đầu tư may mắn và/hoặc có khả năng tiên đoán đã đầu tư cùng với Buffett từ khi bắt đầu giai đoạn đó sẽ đã kiếm được 300.000 đô la khi ông đóng cửa công ty.

Hãy xem Buffett đã làm được gì với Berkshire, tăng trưởng gộp hàng năm của một cổ phiếu tính theo giá trị ghi sổ từ năm 1956 tới 2010 đạt 20,2%. Ừm, cũng không quá xoàng. Đó là 44 năm dẫn chứng, 44 năm Buffett đã thành công, đã vượt qua những giai đoạn khó khăn, những thăng trầm của thị trường đầy biến động, qua những cuộc chiến tranh, qua 9 đời tổng thống Mỹ, qua những trào lưu nhạc nhảy, nhạc punk rock, những nhóm nhạc nam và tất cả các kiểu nhạc hip-hop, qua trào lưu quần ống loe lần một, lần hai và lần ba, qua Fonzie[32], J. R. Ewing[33], ALF[34], Fresh Prince[35] và vô số những "ngôi sao" lố bịch khác.

Nếu thay vào đó, bạn lại chọn đầu tư vào một quỹ chỉ số mô phỏng theo S&P 500, lợi nhuận trung bình của bạn sẽ chỉ đạt 9,4%, thấp hơn một nửa so với lợi nhuận trung bình năm của Buffett. Giá trị ghi sổ của Berkshire từ năm 1964 tới năm 2009 tăng trưởng tổng cộng là 490.409%, còn của S&P là 6.262%. Ồ, không phải lỗi do đánh máy đâu. Thực sự là 490.409% đấy.

Với trình độ phân bổ vốn đáng khâm phục của Buffett trong hơn 40 năm, khó có thể không công nhận sự kiên định và nhất quán cũng như khả năng làm nên những điều đặc biệt của ông. Ấy vậy mà, bắt đầu từ những năm 1970 và tiếp tục vào những năm 1980 (thậm chí tới tận ngày nay), đó chính xác là điều mà một số học giả vẫn cố tranh luận một cách giáo điều, rằng Buffett là một trường hợp bình thường, và rằng thị trường không thể bị đánh bại. Học thuyết thịnh hành thời bấy giờ, học thuyết được rao giảng ở khắp các trường kinh doanh xa gần, là "học thuyết thị trường hiệu quả" EMT[36]. Học thuyết này cho rằng giá cả thị trường đã thể hiện mọi thông tin hiện có. Điều đó có nghĩa là toàn bộ giá trị của một cổ phiếu luôn được phản ánh trong giá bán cổ phiếu đó, do đó, không có cái gọi là mặc cả, hay cổ phiếu bị định giá thấp hay định giá sai.

Như vậy, lật lại vấn đề, lý thuyết này gợi ý rằng "bong bóng" thị trường không có thực. Nếu thông tin luôn luôn hoàn hảo và giá luôn luôn đúng, điều đó có nghĩa là cổ phiếu của công ty mạng Yahoo! (chẳng hạn như vậy) giao dịch với mức giá điều chỉnh sau khi tách 108,17 đô la vào tuần cuối cùng

của năm 1999 (so với mức giá mười mấy đô la 1 năm và 10 năm sau), là chính xác và hợp lý. Ừm, cũng được.

Nếu vậy, theo những người tin vào học thuyết thị trường hiệu quả thì những năm mà Buffett, và trước ông là Graham, đã dành thời gian tìm kiếm các công ty bán ở biên an toàn hợp lý quả là là nỗ lực vô ích. Họ thật ngớ ngẩn làm sao khi nghĩ rằng thị trường – đừng quên thị trường được điều khiển bởi con người và tất cả những cảm xúc khác nhau của họ, cùng với những siêu máy tính khổng lồ được lập trình và quản lý bởi con người – có thể không bao giờ sai, không bao giờ phản ứng thái quá. Trên thực tế, bạn thà phóng một mũi tên vào một trang giấy được cắt từ tờ *Tạp chí Phố Wall* dán trên tường để chọn mã cổ phiếu còn hơn tốn thời gian phân tích một công ty. Thị trường không thể có sai sót nào, vậy nên sẽ chỉ là vô ích khi cố khám phá và tận dụng những điều đó.

Vậy sự thật Buffett đã tạo ra những khoản lợi nhuận cao hơn mức trung bình thị trường hết năm này tới năm khác cho thấy rõ ràng là ông biết cách tìm thấy những công ty bị đánh giá thấp so với giá trị của nó, rằng ông đã áp dụng một phương pháp lô-gic để tìm ra những công ty đó và ông đã thành công cực kỳ thì sao? Ôi dào, chỉ là ông ta may mắn, các học giả sẽ lập luận như thế. Chỉ đơn giản là vì ông ta may mắn. Chẳng có gì để xem ở đây cả… đi tiếp đi.

Buffett đã tận hưởng quãng thời gian bác lại những người theo học thuyết thị trường hiệu quả EMT. Ông đã có một bài phát biểu huyền thoại năm 1984 ở trường Kinh doanh Columbia, phản bác những người ủng hộ thuyết thị trường hiệu quả bằng cách đưa ra hết dẫn chứng này tới dẫn chứng khác về những nhà đầu tư thành công đã tạo dựng được khối tài sản khổng lồ nhờ sử dụng cách tiếp cận giống như của Ben Graham và David Dodd để phân tích các công ty. Hiển nhiên, ông cũng xếp bản thân vào nhóm này, phong cho tất cả những người đó là "Những nhà siêu đầu tư của Graham-và- Doddsville".

Trong bài phát biểu này, nó đã được in lại trên tờ tạp chí *Hermes* của Trường kinh doanh Columbia, ông nói: "Tôi tin rằng thị trường có nhiều điều không hiệu quả. Những nhà đầu tư kiểu Graham và Doddsville đã rất thành công khi tận dụng những khoảng trống giữa giá và giá trị. Khi giá của một cổ phiếu có thể bị ảnh hưởng bởi một "nhóm" trên phố Wall với các mức giá được những người dễ cảm động nhất, hay những người tham lam nhất, hay những người thất vọng nhất định đoạt, thì thật khó để tranh luận rằng thị trường luôn định giá hợp lý. Trên thực tế, giá thị trường thường xuyên vô lý".

Cuộc tranh luận về thị trường hiệu quả vẫn tiếp tục dù sự phát triển của lĩnh vực tài chính hành vi đang dần dần hạ thấp giá trị của học thuyết này bằng cách thể hiện rằng nhiều khi (hoặc có lẽ là hầu hết), các hoạt động của thị trường không được điều khiển bởi những người tỉnh táo đưa ra những quyết định hợp lý. Dù vậy, sẽ an toàn khi nói rằng trên thực tế, so với khi Buffett bắt đầu, thị trường đã trở nên hiệu quả hơn. Không phải là hiệu quả hoàn toàn, nhưng hiệu quả hơn nhờ hai nhân tố bổ sung. Thứ nhất, sự phổ biến của thông tin trực tuyến ngày nay cho phép những nhà đầu tư nhỏ dễ dàng hơn rất nhiều trong việc đào xới những báo cáo tài chính từ những nghiên cứu của chính mình và săn tìm những công ty bị đánh giá thấp so với giá trị của nó. Và sự nổi tiếng của những người như Buffett đồng nghĩa với việc ngày càng có nhiều nhà đầu tư, cả già và trẻ, học hỏi những phương pháp của ông và áp dụng chúng vào trên thị trường. Như vậy có rất nhiều người cùng tìm kiếm những kiểu cổ phiếu và kiểu tình huống tương tự nhau, sử dụng rất nhiều những thông tin sẵn có như nhau.

Sẽ còn có những cổ phiếu bị định giá sai, và sẽ còn có những nhà quản lý tài chính siêu việt cùng với những nhà đầu tư như Buffett ; có điều để đạt được điều đó thì cần nhiều nỗ lực hơn trước kia. May

mắn cho những nhà đầu tư kiểu Graham-và-Doddsville trong tương lai, trên phố Wall cũng không thiếu những người "thông minh" đang tìm kiếm một cách "chắc chắn" mới để đầu tư, để rồi có thể nói với những người còn lại chúng ta là "lần này sẽ khác". Buffett cũng chỉ ra ưu điểm của việc dạy thuyết thị trường hiệu quả cho các sinh viên trong bức thư gửi các cổ đông của Berkshire năm 1988: "Trong bất kỳ cuộc thi nào – tài chính, tinh thần hay thể chất – sẽ là một lợi thế vô cùng lớn nếu có những đối thủ được dạy rằng thật vô ích khi cố gắng. Từ quan điểm ích kỷ mà nói, những người theo Graham có lẽ nên cấp tiền để đảm bảo thuyết thị trường hiệu quả vẫn được dạy mãi".

Lúc này chúng ta đã biết hiệu quả hoạt động của Buffett là rất tốt, ông đã gặt hái được vô số thành công trong suốt sự nghiệp của mình, nhưng cũng rất thú vị khi nhấn mạnh rằng trong suốt những lần thị trường đi xuống, Berkshire Hathaway đã có kết quả tốt hơn hẳn S&P 500. Nghĩa là cổ phiếu của nó không giảm mạnh, theo tỉ lệ phần trăm, như cổ phiếu của S&P trong những giai đoạn này. Chính điều này đã khiến những thành quả của Berkshire trở nên hấp dẫn hơn.

Buffett đã chỉ ra điều này trong bức thư gửi các cổ đông năm 2009: "Chúng ta không có bất kỳ giai đoạn 5 năm nào bắt đầu từ giai đoạn 1965 – 1969 và kết thúc bằng giai đoạn 2005 – 1909 (có tất cả 41 giai đoạn 5 năm) mà tăng trưởng giá trị ghi sổ của chúng ta không vượt S&P. Thứ hai, dù đi sau S&P trong một vài năm tích cực đối với thị trường, chúng ta vẫn liên tục làm tốt hơn S&P trong suốt 11 năm mà S&P chỉ đạt được những kết quả âm. Nói cách khác, phòng thủ của chúng ta tốt hơn tấn công, và điều đó chắc chắn sẽ còn tiếp tục".

Vậy nên, hãy ghi nhớ những việc sau khi nghĩ tới hiệu quả đầu tư:

- Hãy phớt lờ bất cứ người nào nói với bạn rằng chọn đại một mã cổ phiếu cũng chẳng khác gì như phân tích thông minh.
- Phòng thủ tốt cũng giá trị như tấn công giỏi.
- Hãy trung thành với một hệ thống hiệu quả và lô-gic, bạn cũng có thể tạo ra một bảng doanh thu dài ấn tượng.

13
Coi trọng con người và các mối quan hệ

Buffett minh họa cho tám đặc tính chúng ta đã lượm lặt từ nghiên cứu so sánh các nhà đầu tư nữ với các nhà đầu tư nam, và rõ ràng ông là điển hình xuất sắc cho thành tích đánh bại thị trường. Nhưng chúng ta không thể tổng kết về ông một cách đơn giản như thế. Chúng ta cần phải thêm ba nguyên tắc phụ nữa để hiểu thấu đáo điều gì khiến Buffett trở thành *Buffett*, điều gì khiến ông thành công, điều gì khiến ông đặc biệt và điều gì khiến ông trở thành bậc thầy đầu tư. Suy cho cùng, nếu bản thân chúng ta rồi sẽ trở thành nhà đầu tư tốt hơn, và chắc chắn mục tiêu phải là như vậy, chúng ta cần phải biết mọi thứ có thể về điều khiến Buffett làm những việc ông đã làm và hành động theo cách ông đã hành động.

Nguyên tắc lấy-Buffett-làm-trọng-tâm đầu tiên của chúng tôi là coi trọng và nuôi dưỡng các mối quan hệ với người khác. Đây là điều Buffett coi là sống còn đối với việc kinh doanh hiệu quả. Việc xây dựng những mối quan hệ lâu dài với những người mà bạn làm việc cùng, đầu tư tiền cùng, hay làm ăn cùng là điều rất quan trọng đối với thành công lâu dài. Buffett đặt con người lên hàng đầu, thậm chí đôi khi còn đặt họ lên trên khả năng kiếm được nhiều lợi nhuận hơn, và ông tự hào vì điều đó.

Trong một bức thư gửi các cộng sự năm 1968, Buffett đã nói: “Khi làm việc với những người tôi yêu quý, tôi thấy được khuyến khích (sao lại không chứ?) và thu được lợi nhuận thỏa đáng từ số vốn sử dụng (khoảng 10 đến 12%), vậy nên thật ngớ ngẩn khi lao vội từ tình huống này sang tình huống khác để kiếm thêm một vài điểm phần trăm. Với tôi, có vẻ không hợp lý khi đánh đổi những mối quan hệ cá nhân dễ chịu với những người đẳng cấp cao nhưng tỉ lệ lợi nhuận thu lại chỉ kha khá để nhận lấy sự khó chịu, bực tức hay tệ hơn nữa chỉ để thu được lợi nhuận cao hơn”.

Và trong bức thư gửi các cổ đông của Berkshire năm 1989, Buffett đã nhắc lại suy nghĩ này. Ông viết: “Chúng tôi đã thiết lập được những mối quan hệ kinh doanh hiếm thấy và dễ chịu tới mức chúng tôi muốn duy trì tất cả, để tất cả những mối quan hệ đó đều phát triển. Quyết định này đặc biệt dễ dàng với chúng tôi vì chúng tôi cảm thấy những mối quan hệ này sẽ đem lại những kết quả tài chính tốt đẹp – dù có thể không phải là tốt nhất. Cân nhắc điều đó, chúng tôi nghĩ rằng với chúng tôi việc từ bỏ thời gian với những con người thú vị và đáng ngưỡng mộ để dành thời gian cho những người không biết hay những người mà phẩm chất còn xa mới đạt mức trung bình là điều chẳng có chút ý nghĩa nào”.

Chúng ta đều biết Buffett quan tâm tới việc phân bổ số tiền của ông theo cách hiệu quả nhất có thể, vì thế việc ông đặc biệt coi trọng các mối quan hệ của mình mà bỏ qua nỗ lực đem lại hiệu quả cao hơn để tiếp tục làm việc với những người ông biết, ông thích và tin tưởng khiến chúng ta biết điều này có ý nghĩa với ông như thế nào. Lúc này chắc chắn ông hi vọng và mong ước sự đánh đổi đó là điều không cần thiết, và ông sẽ tìm thấy những tình huống mà ông vừa có thể kiếm được nhiều tiền vừa có thể yêu quý những người ông làm việc cùng. Và trên thực tế, Buffett là một người rất tinh thông trong việc tìm kiếm sự kết hợp đó trong suốt sự nghiệp của ông.

Nói về việc Buffett tập trung vào khía cạnh “con người” của đầu tư, Nell Minow, biên tập viên và là người đồng sáng lập của Corporate Library, một tổ chức tập trung vào lĩnh vực quản trị doanh nghiệp,

đã nói: "Tôi nghĩ một trong những điều ấn tượng nhất về ông không phải là cách ông nhìn nhận cổ phiếu, dù Chúa biết ông rất giỏi toán, mà là cách ông nhìn nhận con người. Ông lúc nào cũng là một chuyên gia nhìn người rất chính xác".

Khi Buffett mua một công ty nào đó cho Berkshire, không như những người khác, ông không nhảy ngay vào và bắt đầu thực thi những nguyên tắc mới, thay đổi ban quản lý, và khuấy tung rắc rối lên. Ông mua một công ty khi ông tin tưởng vào ban quản lý hiện hành, và tin vào cách thức vận hành hiện tại của công ty – nếu không, ông đã tìm cơ hội ở nơi khác. Buffett hạn chế tối đa việc đảo lộn hiện trạng, ông để nhóm quản lý được tiếp tục làm điều họ vẫn đang làm. Ông chỉ hỗ trợ và hướng dẫn khi cần thiết, nhưng thường thì ông không can dự vào.

Ông cảm thấy thoải mái khi làm việc theo cách này vì ông coi trọng giá trị của việc làm việc với những người giỏi giang, thông minh và có động lực. Sẽ dễ dàng hơn để ngủ ngon mỗi đêm nếu bạn tin tưởng những người bạn làm việc cùng, dù điều đó có nghĩa là mua đứt một công ty hay đầu tư vào cổ phiếu của công ty đó. Với Buffett, chỉ đơn giản là con người mới là điều quan trọng.

Trong cuốn *Sổ tay người sở hữu* của Berkshire, Buffett đã viết về những người quản lý các công ty con của Berkshire như thế này: "Hầu hết những người quản lý của chúng tôi đều là những cá nhân giàu có, do đó, việc tạo ra một môi trường khuyến khích họ làm việc với Berkshire thay vì đi câu cá hay đánh gôn là điều hoàn toàn phụ thuộc vào chúng tôi. Điều này buộc chúng tôi phải đối xử với họ công bằng, theo cách mà chúng tôi muốn được đối xử nếu chúng tôi ở vào vị trí của họ".

Với chúng ta, có thể chúng ta không nghĩ tới việc mua cả một công ty, nhưng nhân tố con người vẫn vô cùng quan trọng. Việc biết ai là người chịu trách nhiệm trong công ty mà bạn đang cân nhắc tới việc mua cổ phiếu của nó cũng quan trọng không khác gì việc Buffett phải biết ai điều hành doanh nghiệp mà ông muốn sở hữu.

Hiển nhiên là với Buffett, để gặp gỡ trực tiếp những người phụ trách hãng Coca-Cola (chẳng hạn thế) sẽ dễ dàng hơn việc chúng ta triệu tập một cuộc họp với những người đó. Nhưng bạn vẫn có thể tiến hành nghiên cứu và tìm hiểu càng nhiều càng tốt về người mà bạn đang tin tưởng giao phó tiền của mình cho họ. Và đó là cách tốt nhất để nghĩ về điều đó. Điều đó giúp duy trì vị trí tiên phong và trung tâm cho ý nghĩa quan trọng của việc có một nhóm quản lý đáng tin cậy.

Chìa khóa để đánh giá quản lý

Trong một bài phỏng vấn bằng thư điện tử, Prem Jain, Giáo sư trường Đại học Kinh doanh McDonough ở Georgetown, tác giả cuốn sách Buffett - Trên cả giá trị: Tại sao Buffett lại quan tâm tới tăng trưởng và quản lý khi đầu tư (Buffett Befond Value: Why Buffett looks to Growth and Management When Investing), đã đưa ra những nhận định sau cho các nhà đầu tư cá nhân đang tự mình nỗ lực đánh giá chất lượng quản lý:

"Đánh giá ban quản lý của một công ty hay đánh giá một CEO không phải việc dễ dàng vì

những phẩm chất cá nhân khác nhau có thể tạo ra thành công trong những hoàn cảnh khác nhau. Nhưng tôi có thể nói chắc chắn với bạn là cần phải hỏi hai câu hỏi cơ bản. Thứ nhất, ban quản lý và vị CEO hiện tại có năng lực không? Thứ hai, những động lực quản lý có đồng nhất với lợi ích của cổ đông không?

Để trả lời câu hỏi đầu tiên, tôi xem xét tình hình hoạt động của công ty trong vài năm. Chẳng hạn, khi tôi đánh giá Johnson & Johnson và ban quản lý của nó, tôi đã kiểm tra doanh thu của công ty, lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE[37]) và sự phân bổ dòng tiền trong hơn 25 năm. Tôi thích đánh giá hiệu quả hoạt động của một công ty trong một giai đoạn khá dài để khám phá xem các nhóm quản lý có thể đem lại những kết quả tích cực dưới thời các CEO khác nhau không. Dù đánh giá bằng nhiều chuẩn là điều quan trọng, nhưng tỉ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu được tính toán cẩn thận có lẽ là chuẩn quan trọng nhất để quyết định năng lực quản lý. Tôi đã thấy hiệu quả hoạt động tốt đều trong cả giai đoạn, và tôi đã không phát hiện ra bất cứ vụ sáp nhập, đợt phát hành cổ phiếu mới với số lượng lớn không hay vụ việc vi phạm đạo đức thái quá nào. Với tôi, kết quả phản ánh hoạt động quản lý có kỷ luật. Tôi cũng đọc tất cả những bức thư gửi cổ đông của William Weldon kể từ khi ông được chỉ định làm CEO vào năm 2002.

Để trả lời câu hỏi thứ hai, tôi kiểm tra số cổ phiếu mà CEO và những người quản lý hàng đầu công ty nắm giữ. Tôi nghi ngờ những CEO được thưởng một lượng quyền chọn lớn nhưng chỉ nắm giữ một lượng rất nhỏ cổ phiếu. Ngoài ra, tôi thích những CEO gắn bó lâu dài với công ty hơn, và thăng tiến từ chính nội bộ công ty. Ít nhất họ cũng phải có kinh nghiệm trong chính ngành đó. Cuối cùng, tôi cố tìm hiểu về phong cách sống của họ. Một CEO có phong cách sống xa hoa thường kém thận trọng với tiền của các cổ đông hơn so với một CEO sống giản dị.

Vì không có khoa học chính xác để đánh giá nhóm quản lý hay CEO, nên quan trọng là phải cho bản thân cơ hội thực hành. Để phát triển kỹ năng đánh giá, lời khuyên của tôi là nên tìm một vài CEO giỏi được mọi người công nhận, và học hỏi về họ cũng như công ty của họ. Ngoài Warren Buffett, tôi cũng học được nhiều điều nhờ đọc những bài báo viết về cũng như những bài báo do chính Alfred Sloan[38], Jack Welch[39], Sam Walton[40], Jim Sinegal[41] và một vài người nữa viết. Một nhà đầu tư chỉ có thể đánh giá chính xác một CEO hay một nhóm quản lý khi anh ta/cô ta đã nghiên cứu về nhiều CEO và bộ máy quản lý được coi là thành công. Tin mừng là vì có một lượng đáng kể nghệ thuật trong việc đánh giá quản lý, nên người đánh giá sẽ giỏi lên theo thời gian".

Thật dễ để có thể tìm thấy tên những nhà quản lý cấp cao của công ty mà bạn đang xem xét để đầu tư vào. Từ đó, hãy giống như Buffett, hãy đọc tất cả những gì có thể về họ. Nếu công ty có website, hãy kiểm tra để xem trên đó có tiểu sử của những người đứng đầu công ty không. Hãy tra cứu những cái tên đó trên Google để xem bạn có được những gì. Hãy đọc những bài phỏng vấn, những bài báo viết về họ và công ty họ nếu bạn tìm thấy. Bạn cần phải tìm ra thông tin họ đã gắn bó với công ty đó được bao lâu rồi, lịch sử của họ có gì, họ có bao nhiêu cổ phiếu của công ty mà họ đang điều hành, và thử xem liệu có thể cảm nhận gì về kiểu người đang chịu trách nhiệm đó không.

Những phẩm chất được khao khát ở người làm quản lý đều có thể được tìm thấy ở Buffett – chân

thành, khiêm tốn, đam mê công việc, tận tâm, công bằng, có tư duy và tầm nhìn của người làm chủ và thậm chí là cả khiếu hài hước, nếu bạn có thể có được thông tin đó. Người như Jim Sinegal, đồng sáng lập kiêm CEO của công ty Costco, là một minh chứng hoàn hảo. Buffett đã mua cổ phần của đơn vị bán lẻ đồ dùng gia đình Costco cho Berkshire, và thật dễ để hiểu tại sao. Không chỉ bởi doanh nghiệp vững mạnh, mà còn vì nó được điều hành bởi một người gần như là bản sao của Buffett.

Sinegal không khoe khoang về bản thân. Ông nói rõ về công ty của mình cho các cổ đông và cho cả giới truyền thông. Ông khiêm nhường, và thậm chí còn tự mình trả lời điện thoại – đây là điều xảy ra ở một công ty với giá trị thị trường là 25 tỉ đô la. (Vâng, ông thực sự tự mình trả lời điện thoại! Nhưng hãy để ông được yên. Vì Chúa, ông còn cả một doanh nghiệp cần phải điều hành). Ông đam mê Costco và cả những nhân viên của công ty, nghĩa là con người cũng có ý nghĩa với ông như đối với Buffett. Ông cam kết đối xử với nhân viên của mình tốt hơn mức trung bình, cung cấp cho họ bảo hiểm y tế, trả họ mức lương cao hơn mức lương thị trường. Ông tin rằng tất cả những người có liên quan trong doanh nghiệp – cổ đông, nhân viên và cả khách hàng – đều có thể thắng.

Bạn thậm chí còn không cần phải biết Berkshire sở hữu cổ phiếu của Costco để xác định được điều này. Chỉ cần đọc những bài phỏng vấn Sinegal và việc tìm hiểu về chính người đàn ông đó cũng có thể cho bạn biết ông là người bạn có thể tin tưởng giao phó tiền bạc của mình. Ông không bao giờ lừa đảo và Costco không bao giờ bịp bợm. Mỗi một tuýp kem đánh răng trong lô hàng trăm tuýp kem đánh răng Aquafresh đều được đảm bảo và chịu trách nhiệm. Đó là một công ty trung thực được điều hành bởi một con người trung thực.

Các chuyên gia đánh giá quản lý như thế nào?

Nhà đầu tư giá trị Lisa Rapuano của công ty Quản lý quỹ Lane Five, và Amelia Weir của công ty Quản lý quỹ Paradigm cũng tin rằng chất lượng quản lý của công ty ở thời điểm họ đầu tư vào là chìa khóa dẫn đến thành công. Và họ đồng cảm với sự khốn cùng của những nhà đầu tư nhỏ đang nỗ lực xác định liệu người điều hành doanh nghiệp là có thật hay không.

Rapuano nói: "Tôi đã phát hiện ra rằng chỉ vì ai đó thực sự thông minh không có nghĩa họ là người quản lý tuyệt vời của một công ty. Vậy nên, để đánh giá khả năng quản lý của họ, tôi thường tìm hiểu xem họ có giỏi phân bổ vốn không. Không chỉ là bạn mua loại cổ phiếu nào hay bạn sử dụng hình thức nợ nào. Tôi còn đánh giá bạn tài trợ cho hoạt động nghiên cứu và phát triển nào, bạn chọn phát triển ra sao, bạn có hiểu cách kiếm được lợi nhuận vượt trội (excess returns) trong lĩnh vực kinh doanh của bạn không, và bạn có biết khi nào là lúc thích hợp để không đầu tư không. Tóm lại, tôi đánh giá chất lượng quản lý chủ yếu dựa vào việc họ có biết phân bổ miếng bánh tiền vốn hay không.

Đối với một nhà đầu tư trung bình, họ có thể làm những phép tính như tôi đã làm, tức là xem xét "lịch sử" phân bổ vốn của những người quản lý. Đó là điều ai cũng có thể làm, vì bạn chỉ cần những bản báo cáo 10-K(6) để làm được việc đó. Nhưng đánh giá khách quan về một nhóm quản lý là việc khó hơn nhiều. Bạn không thể nói là tin hay không tin một người chỉ qua

việc xem người đó trên kênh CNBC.

Tuy nhiên, bạn có thể học được rất nhiều từ những cuộc gọi hội đàm. Bạn có thể học được rất nhiều từ cách họ trả lời các câu hỏi, họ có trả lời thẳng thắn không, họ cơ cấu câu trả lời như thế nào, họ hiếu chiến hay họ nhã nhặn. Nhưng là một cá nhân, bạn thiếu một chút may mắn để có thể tiếp cận với họ ở mức cần thiết. Và thành thật mà nói, ngay cả một doanh nghiệp nhỏ như tôi cũng không phải lúc nào cũng có thể tiếp cận được với các CEO và CFO. Tôi thường phải chiếm được tình cảm của họ bằng cách chứng minh rằng tôi đã hoàn thành mọi việc, và điều đó thường tốn rất nhiều thời gian. Cuối cùng tôi cũng làm được. Tuy nhiên, đôi khi cần phải gọi điện rất nhiều, hỏi những câu hỏi mà người phụ trách quan hệ với nhà đầu tư (IR-Investor Relation) không thể trả lời được để chứng minh sự quan tâm cũng như phẩm giá và công việc chúng tôi mà đã làm được trước khi nhận được sự quan tâm của CEO hoặc CFO đó".

Weir cũng nghĩ rằng những cuộc gọi hội đàm là một nguồn thông tin tốt cho những nhà đầu tư cá nhân. Bà nói: "Với băn khoăn về nhà đầu tư cá nhân của bạn, nếu đó là công ty mà tôi không biết rõ hoặc không cảm thấy thực sự hiểu về nó – và đây là điều mà tôi cho là quan trọng nhất đối với người "qua đường" muốn đầu tư – bạn có thể nghe lại cuộc gọi hội đàm hoặc bạn có thể đọc lại bản ghi được sao ra dưới dạng văn bản. Cá nhân tôi thì luôn thấy nghe lại cuộc gọi hội đàm là điều có ích hơn. Vì bản ghi chỉ là bản ghi, điều bạn cần là phải nghe được giọng nói của những người quản lý. Bạn muốn nghe họ trả lời trong giai đoạn Hỏi và Đáp. Đôi khi một số nhà phân tích có thể hiếu chiến hoặc không nhưng bạn cũng muốn nghe xem cuộc đối thoại đó như thế nào, họ có ph.ng thủ không, hay họ hơi mơ hồ, hay là họ rất có ích? Tôi cho rằng chẳng việc nào trong số đó là kết hợp khoa học chính xác, nhưng nghĩ lại, nó có thể đem lại những thông tin phụ trợ nếu bạn sẵn sàng trải qua nỗ lực để lắng nghe nó".

Ngoài việc xem trọng những người ông làm việc cùng, dù ông có mua công ty của họ hay chỉ đầu tư vào đó, Buffett vẫn luôn duy trì quan hệ thân thiết với một số người cụ thể trong nhiều năm liền. Ông là người trung thành, trước sau như một đối với những người gần gũi với ông. Charlie Munger, phó chủ tịch của Berkshire và là cánh tay phải của Buffett, là người đầu tiên và cũng là người quan trọng nhất. Ông gần gũi với Buffett hơn bất kỳ người nào đã và sẽ gần gũi với ông.

Buffett và Munger (tình cờ là cả hai đều lớn lên ở Omaha, thậm chí cả hai đều từng làm việc trong cửa hàng tạp hóa của ông nội Buffett khi còn nhỏ) gặp nhau năm 1959, và ngay từ đầu, đó đã là một tình bạn lâu bền. Một cặp mọt sách, cả hai cùng quan tâm tới đầu tư và nhanh chóng "rơi" vào tình trạng có thể nói chuyện điện thoại với nhau hàng giờ liền (Munger sống ở California, còn Buffett tất nhiên là ở Nebraska), và họ tranh thủ bất cứ cơ hội nào nào có thể để gặp nhau trực tiếp.

Buffett và Munger đã cùng nhau đầu tư, kết hợp cùng nhau thực hiện các thương vụ, bắt đầu với vụ đầu tư vào cửa hàng Hochschild-Kohn năm 1966 đã đề cập lúc trước. (Nhờ trời) từ đây, họ chuyển sang những công ty, doanh nghiệp khác thành công hơn, cho tới khi cuối cùng họ cũng chính thức hợp lực. Năm 1982, Munger trở thành phó chủ tịch của Berkshire Hathaway. Việc tưởng tượng đến Buffett mà không có Munger cũng giống như việc tưởng tượng bất kỳ cặp đôi nổi tiếng nào chỉ có người này mà không có người kia. Kiểu Lewis không Clark[42]. Captain không Tennille[43].

Nói cách khác, Buffett không có Munger có thể đồng nghĩa với một viễn cảnh tương lai rất khác cho cả hai ngày hôm nay. Họ không chỉ đơn thuần là những người bạn. Munger có ảnh hưởng to lớn đối với Buffett, giúp cách ông nghĩ về đầu tư vượt được ra ngoài trường phái suy nghĩ nghiêm ngặt của Graham. Chúng ta sẽ đi sâu vào ảnh hưởng của Munger đối với Buffett trong chương kế tiếp.

Một người khác cũng được Buffett liệt vào danh sách những người bạn thân có thể sẽ khiến bạn ngạc nhiên, nếu xét đến mối "ác cảm" ai cũng biết của ông đối với ngành công nghệ - đó chính là Bill Gates, đồng sáng lập của gã khổng lồ phần mềm máy tính Microsoft . Hai người thay phiên nhau giành vị trí người giàu nhất thế giới theo bình chọn của Forbes này đã gặp nhau năm 1991. Họ nhanh chóng kết bạn, tình bạn được xây dựng dựa trên sự hiểu biết và tôn trọng lẫn nhau. Buffett cùng Gates dành thời gian tiêu khiển, chơi bài brit và thậm chí ông còn giúp Gates ngỏ lời cầu hôn người vợ của mình (Buffett và Gates lừa Melinda, vợ chưa cưới của Gates, đến Omaha, sau đó mở cửa hàng Borheim's, cửa hàng trang sức ở Omaha thuộc sở hữu của Berkshire Hathaway, để cô chọn nhẫn đính hôn).

Dù bắt đầu là mối quan hệ bạn bè, sau này nó đã phát triển thành mối quan hệ làm ăn khi Buffett đề nghị Gates trở thành thành viên Ban giám đốc của Berkshire năm 2004. Tháng Sáu năm 2006, Buffett tuyên bố sẽ quyên góp 85% cổ phần của ông ở Berkshire Hathaway cho các tổ chức từ thiện mà phần lớn trong số đó dành cho Quỹ từ thiện mang tên Bill và Melinda Gates. Gần đây hơn, Buffett và Gates đã cùng nhau bắt đầu chiến dịch khuyến khích các tỉ phú khác quyên nửa số tài sản của mình làm từ thiện.

Buffett trung thành với vòng tròn những người bạn tâm giao của ông, chọn làm việc cùng và tương tác với cùng một nhóm nòng cốt trong nhiều năm liền. Ngoài Munger và Gates, ông còn gắn bó với Tom Murphy, người khi đó đứng đầu Capital Cities (công ty này cuối cùng đã mua kênh truyền hình ABC, sau đó lại bán cho Disney). Berkshire sở hữu cổ phần của ABC khi nó được bán, và Buffett thực sự xem việc không đầu tư vào một thương vụ truyền hình mà trước đó Murphy đã thuyết phục ông tham gia như một trong những sai lầm lớn nhất của ông.

Trong suốt những năm đó, Buffett cũng là bạn thân của Bill Ruane quá cố, một nhà quản lý quỹ tài năng mà Buffett gặp ở Columbia. Chính quỹ Sequoia do Ruane mới hình thành là quỹ được Buffett gợi ý các đối tác của mình đầu tư vào khi ông đóng cửa công ty năm 1969. Buffett đã gặp Walter Schloss, một gã khổng lồ khác trong giới đầu tư giá trị, trong một cuộc họp thường niên đầu tiên mà ông tham dự khi ông ở Columbia. Buffett đã nhắc đến cả Ruane và Schloss, cùng với Munger, trong bài diễn văn về "Graham và Doddsville" như những ví dụ chứng minh cho những nhà đầu tư, mà giống như ông, những thành công của họ trong việc chọn cổ phiếu đã khiến cho thuyết thị trường hiệu quả trở thành ngớ ngẩn.

Buffett nhận ra rằng người mà bạn chọn để làm ăn cùng và hợp tác cùng có thể ảnh hưởng vô cùng lớn tới kết quả bạn đạt được. Ông cũng biết rằng các công ty tốt có thể làm tốt hơn nếu có người lãnh đạo giỏi, người mà bạn có thể tin tưởng là sẽ cư xử chân thành và trung thực. Công ty hoàn hảo nhất trên thế giới, với đường hào kinh tế lớn, được bảo vệ vững chắc, với dòng tiền mặt dồi dào và với hệ số an toàn cao cũng không khiến ông rót tiền đầu tư được trừ khi con người của công ty đó cũng mạnh mẽ như vậy. Và một khi ông đã cam kết với một nhóm quản lý mà ông thích, ông sẽ trung thành và sẽ sát cánh với những người đó.

Trong bức thư gửi các cổ đông năm 1986, Buffett đã viết: "Chúng tôi dự định chỉ tiếp tục làm việc với

những người chúng tôi yêu quý và ngưỡng mộ. Chính sách này không chỉ tối đa hóa cơ hội đạt được những kết quả tốt của chúng ta, mà còn đảm bảo cho chúng ta quãng thời gian đặc biệt tốt. Mặt khác, làm việc với những người khiến chúng ta lộn ruột có vẻ giống như là cưới tiền – một ý tưởng không ra gì trong bất cứ hoàn cảnh nào, nhưng chắc chắn là điên rồ nếu bạn vốn đã giàu rồi".

Đây là điều chúng ta cũng có thể, và nên, đưa vào thực hiện trong sự nghiệp đầu tư của mình. Hãy ghi nhớ những điều sau:

- Một doanh nghiệp không bao giờ mạnh hơn được người điều hành doanh nghiệp đó.
- Hãy đọc về ban quản lý của những công ty bạn có ý định đầu tư vào. Hãy tìm những quản lý cấp cao thông minh, cởi mở, trung thành và công bằng mà bạn có thể ngưỡng mộ
- Đừng sợ đặt con người lên trên lợi nhuận; Buffett có sợ đâu.

14
Hãy hỏi các bậc thầy

Ở trường đại học, không phải ai cũng có may mắn được học với một bậc thầy đã được công nhận, và là người cố vấn cho họ sau này, nhưng Warren Buffett đã có được may mắn đó khi tới Columbia, quê hương của Ben Graham và David Dodd, hai tác giả của cuốn sách viết về đầu tư giá trị. Buffett nhanh chóng lao đầu vào thế giới thiên đường đối với ông. Với Buffett, được phân tích các công ty, được đọc tất cả mọi thứ có thể chạm tay vào, và có cơ hội ngồi trong lớp học cũng như thảo luận, tranh cãi với Graham giống như là được về nhà vậy.

Ông ngấu nghiến mọi thứ có thể khi ông ở đó, và thiết lập mối quan hệ với thầy Graham cũng như những sinh viên có suy nghĩ tương tự (những người có thể túm tụm với nhau rất lâu sau tiếng chuông báo hết giờ). Từ Graham, Buffett đã xây dựng được triết lý đầu tư cốt lõi của mình: Luôn mua với biên an toàn. Như chúng ta đã nói lúc trước trong chương về nguy cơ, Buffett coi ba từ này – "biên an toàn" – là "viên đá tảng của đầu tư thành công".

Buffett cũng đã học được những điều cơ bản về đầu tư giá trị từ Graham. Ông đã học được cách tính giá trị nội tại, cách xác định giá trị hiện tại của một công ty và giá trị của công ty đó trong tương lai. Ông đã học được về sự thất thường của thị trường, đặc biệt là nhân vật mà Graham rất thích nhắc tới, "Ông Thị Trường", và tất cả những thói đóng đảnh đi kèm với ông ta.

Có thể nói thần tượng của Buffett là Ben Graham. Buffett không thể trở thành nhà đầu tư như hôm nay nếu không có nền tảng của Graham.

Tuy nhiên, Buffett khi bắt đầu sự nghiệp đầu tư và bắt đầu học hỏi nhiều hơn về kinh doanh cũng như tìm hiểu điều gì khiến các công ty thành công, lại dần dần thay đổi định hướng. Ông vẫn giữ nguyên lập trường về trường phái đầu tư giá trị (dù chính ông đã lập luận trong các bức thư gửi cổ đông rằng phân biệt giữa giá trị và tăng trưởng là điều vô nghĩa, vì bạn cần cả hai để một công ty có thể trở thành một khoản đầu tư thắng lợi), nhưng ông bắt đầu xem xét nhiều nhân tố định tính hơn, chứ không chỉ những nhân tố hoàn toàn mang tính định lượng mà Graham tập trung vào.

Bạn có thể thấy, với Graham, tất cả chỉ là vấn đề con số. Công ty làm gì, ai là người quản lý cấp cao hay viễn cảnh tương lai của công ty đó ra sao không quan trọng lắm. Dù tin tưởng rằng việc mua cổ phiếu thực ra là mua một phần của một công ty thực sự, một công ty đang sống, đang thở, ông quan tâm hơn tới việc kiểm kê các khoản tài sản cũng như các khoản trách nhiệm (nợ) của công ty, xem giá trị của toàn bộ thương vụ ra sao, và rồi tìm hiểu về giá trị của nó trên thị trường.

Đây là trường phái đầu tư "đầu mẩu xì-gà" mà chúng ta đã khám phá lúc trước. Mục tiêu là tình cờ tìm được một điếu xì gà chỉ còn có thể rít được một hơi nữa, và tận dụng điều đó. Tuy nhiên, Buffett được sinh ra để trở thành người vĩ đại hơn một người chỉ biết tận dụng đầu mẩu một điếu xì gà. Ông đã nhận thấy rằng chỉ vì thứ gì đó quá rẻ không có nghĩa thứ đó được mặc định là tốt.

Người đầu tiên giúp Buffett mở mắt trong vấn đề này là Charlie Munger. Munger còn xem xét thêm cả những nhân tố mơ hồ hơn khi đầu tư. Dù ông cũng không thích trả hớ cho các công ty, nhưng rẻ hơn bèo cũng chưa phải là tất cả đối với ông. Bản thân việc rẻ không phải là một lý do đủ thuyết phục để mua.

Ông tin rằng ban quản lý quan trọng, rằng có lợi thế cạnh tranh là quan trọng, và đôi khi bạn cần phải trả nhiều hơn mức bạn thích một chút để có thể sở hữu được một phần của một doanh nghiệp có tương lai hứa hẹn. Thay vì tìm quanh để thấy những đầu mẩu xì gà bẩn thỉu và rít hơi cuối cùng từ đó, triết lý của Munger lại là: "Tại sao chúng ta lại không tìm kiếm những công ty lớn được điều hành bởi những người tài và mua những công ty đó?"

Đối với Buffett, điều này quả là một sự khai sáng. Ông từ từ nhận ra Munger đã đúng, và ông có thể chắt lọc phần hay nhất của Graham, cộng thêm một vài nhân tố định tính để tạo ra một triết lý đầu tư toàn diện của riêng ông.

Tác phẩm của tác giả viết về đầu tư Philip Fisher cũng rất quan trọng ở đây. Fisher đã viết một cuốn sách có ảnh hưởng to lớn *Cổ phiếu thường, Lợi nhuận phi thường* (Common Stocks and Uncommon Profits) để trình bày cách tiếp cận của ông đối với vấn đề đầu tư. Điều này có liên quan tới điều mà ông gọi là "tán chuyện" (scuttlebutt) có nghĩa là việc nghiên cứu viễn cảnh của một công ty mà nhà đầu tư có thể tự mình tham gia vào. Điều đó có thể đồng nghĩa với việc nói chuyện với ban quản lý, với nhà cung cấp của công ty, với khách hàng, với nhân viên hay chỉ là luôn để ý thu thập các thông tin mới.

Điều này hoàn toàn phù hợp với suy nghĩ của Buffett rằng nghiên cứu không bao giờ là đủ. Và bản thân ông cũng chọn phong cách đầu tư "tán chuyện" vì điểm đó. Xuất hiện ở văn phòng của GEICO với tư cách sinh viên mới tốt nghiệp vào một ngày thứ Bảy và nói chuyện với phó chủ tịch là điều xuất hiện ngay trong đầu ông. (Đây là điều bạn cũng có thể thực hiện. Đó là cách tuyệt vời để biết nhiều hơn về những khoản đầu tư của bạn).

Ngoài việc đem lại cho thế giới khái niệm "scuttlebutt" (tình cờ cũng là tên của một câu lạc bộ dành cho các quý ông ở Slidell, Louisiana), kiệt tác về đầu tư của Fisher còn tập trung phần lớn vào những nhân tố định tính hơn mà Buffett đã học hỏi được từ Munger. Cuốn sách của Fisher cung cấp một danh sách 15 điểm cần tìm hiểu khi phân tích một công ty. Trong số đó là một vài điểm liên quan tới tầm quan trọng của việc có một ban quản lý cởi mở, trung thực, cũng như những câu hỏi về sức mạnh dòng sản phẩm của công ty và khả năng đứng vững trước đối thủ cạnh tranh của công ty đó.

Tới năm 1989, Buffett đã thay đổi hoàn toàn định hướng triết lý và trong thư gửi các cổ đông năm đó ông đã viết: "Một đầu mẩu xì gà tìm thấy trên đường chỉ còn rít được một hơi không đem lại nhiều khói thuốc, nhưng hiểu "mua thương lượng" sẽ khiến cho toàn bộ lợi nhuận chỉ dừng lại ở một lần rít đó thôi. Trừ khi bạn là một người có khả năng tạo thanh khoản, kiểu tiếp cận mua doanh nghiệp đó thật ngớ ngẩn".

Ông tiếp tục nói về kinh nghiệm của mình với cửa hàng Hochschild-Kohn ở Baltimore mà ông và Munger đã mua, thương vụ đã đem lại cho ông đúng kiểu "lợi ích" như thế. Nó rẻ hết mức có thể khi ông mua nó. Thậm chí nó còn được điều hành bởi những người tài. Nhưng những người này vẫn chưa đủ để vượt qua tình hình kinh tế tồi tệ. Đó là một ví dụ điển hình cho việc tại sao kiểu đầu tư đầu mẩu xì gà đơn thuần lại không hiệu quả.

Buffett cũng khác Graham ở việc đa dạng hóa. Graham sở hữu rất, rất nhiều công ty, trong khi Buffett lại cho rằng chỉ nên tập trung vào một số công ty. Ông cho rằng việc sở hữu nhiều cổ phiếu là dấu hiệu chứng tỏ bạn không thực sự hiểu mình đang làm gì, trong khi Graham (cũng như chúng tôi ở Motley Fool) lại cho rằng điều đó giúp giảm thiểu rủi ro.

Trong bức thư gửi các cổ đông của Berkshire năm 1993, Buffett nhấn mạnh quan điểm này: “Trước đây rất lâu, Charlie và tôi đã quyết định rằng trong sự nghiệp đầu tư cả đời thật khó để có thể đưa ra hàng trăm quyết định thông minh… Do đó, chúng tôi đã áp dụng một chiến lược đòi hỏi chúng tôi phải thật thông minh – nhưng không được quá thông minh – chỉ trong một vài lần… Chiến lược chúng tôi áp dụng không cho phép chúng tôi theo đuổi tín điều đa dạng hóa thông thường. Vì vậy, nhiều học giả có thể nói rằng chiến lược đó chắc chắn nguy hiểm hơn chiến lược được những nhà đầu tư truyền thống áp dụng. Chúng tôi không đồng tình. Chúng tôi tin rằng chính sách tập trung danh mục đầu tư có thể giảm thiểu rủi ro nếu nó gia tăng cả cường độ nhà đầu tư suy nghĩ về công ty và mức độ thoải mái mà nhà đầu tư đó cảm thấy đối với các đặc điểm kinh tế trước khi quyết định mua nó. Trình bày quan điểm này, chúng tôi định nghĩa rủi ro bằng thuật ngữ của từ điển là “khả năng thua lỗ hay bị tổn thương”.

Vụ đầu tư của Buffett vào GEICO khi vừa mới tốt nghiệp đại học, và sau đó là trực tiếp đến trụ sở của công ty ở D.C (chiến thuật “tán chuyện”!) là ví dụ cụ thể cho sự khác biệt giữa Graham và Buffett về vấn đề đa dạng hóa. Trong khi Graham sở hữu một lượng nhỏ cổ phiếu của nhiều công ty, Buffett lại là một người đặc biệt tin tưởng vào GEICO, tới mức đã rót 3/4 số tiền trong danh mục đầu tư của mình vào công ty này. Tập trung vào một cổ phiếu như vậy mới chính là Buffett.

Vì thế, dù học hỏi từ những người đi trước là điều vô cùng quan trọng, bạn cũng đừng ngần ngại hỏi xem cách hành động của họ có phải là cách tốt nhất có thể không. Hãy nhớ rằng:

- Học là quá trình không ngừng nghỉ, vì thế, ngay cả sau khi bạn nghĩ mình đã tìm ra được cách tốt nhất để đầu tư, hãy cứ tiếp tục học.
- Chỉ vì một người là một bậc thầy đầu tư nổi tiếng không có nghĩa là không có cách nào tốt hơn cách của họ.
- Bạn sẽ không bị kết tội là báng bổ khi nghi ngờ bất kỳ ai, kể cả Warren Buffett.

15
Hành động công bằng và có đạo đức

Nguyên tắc liên quan tới Buffett cuối cùng của chúng tôi là điều chúng tôi đã nhắc đến lúc trước khi nói về điều cần tìm kiếm khi đánh giá chất lượng quản lý – đó là tìm kiếm người công bằng và có đạo đức. Buffett luôn tự mình hành xử theo cách đó, gần như là mặc định, và rồi chúng ta sẽ thấy, dù thật kịch, nhưng đúng là trong thời đại ngày nay, đó là điều khá bất thường. Tuy nhiên, trên thực tế như Buffett đã chứng tỏ, thành công có thể đến với những người chơi đẹp (và đó đúng là điều nên xảy ra!).

Một cách đặc biệt mà Buffett dùng để thể hiện ý tưởng về sự công bằng này là ông tin rằng mọi cổ đông, bất kể cổ phần của người đó lớn hay nhỏ, đều xứng đáng được cập nhật thông tin về công ty vào cùng một thời điểm và theo cùng một cách như nhau. Điều này dường như là nguyên lý hiển nhiên, chứ không phải đặc biệt của riêng Buffett, nhưng trên thực tế, mọi việc ở phố Wall lại không phải lúc nào cũng diễn ra như vậy. Nhiều công ty nhiều năm liền chỉ dành quyền ưu tiên cho các cổ đông lớn, cho các cổ đông là các thể chế hay cho những nhà phân tích theo sát công ty của họ, và đóng sập cánh cửa trước mặt những nhà đầu tư cá nhân nhỏ lẻ, hành động có tên gọi "tiết lộ có chọn lọc" này hiện nay được xem là vi phạm pháp luật.

Trên thực tế, Arthur Levitt, Chủ tịch của Ủy ban Chứng khoán và Sàn giao dịch đã ca ngợi Motley Fool chúng tôi vì đã ủng hộ việc ngăn chặn hoạt động ám muội này. Với thông điệp của Quy định Tiết lộ công bằng hồi tháng Tám năm 2000, cuối cùng hoạt động đó cũng được ngăn chặn. Cuối cùng thì sân chơi, như mọi người nói, cũng đã công bằng. Buffett gọi hành động tiết lộ có chọn lọc là "đồi bại" và nói "cái sự thật là việc cải cách này là do bị bắt buộc chứ không phải vì lương tâm thật là một điều đáng xấu hổ đối với những CEO và các bộ phận quan hệ nhà đầu tư của họ".

Tuy nhiên, đó không bao giờ là vấn đề đối với Buffett và Berkshire. Buffett không bao giờ ủng hộ việc ưu tiên cho nhóm cổ đông này so với nhóm cổ đông khác. Mọi người cần phải được đối xử công bằng như nhau. Trong cuốn *Sổ tay người sở hữu* của Berkshire, Buffett đã viết: "Trong mọi hoạt động truyền thông, chúng tôi đều nỗ lực để không cổ đông nào được lợi hơn: chúng tôi không áp dụng phương thức đưa ra "hướng dẫn" kiếm tiền cho những nhà phân tích hay những cổ đông lớn. Mục tiêu của chúng tôi là tất cả những chủ sở hữu của chúng tôi đều được cập nhật thông tin cùng một lúc".

Ngoài việc đảm bảo mọi người đều được nhận cùng một thông tin cùng một lúc, Buffett còn nỗ lực hết mình để cung cấp cho các cổ đông của mình càng nhiều thông tin càng tốt về cách thức Berkshire hoạt động, đúng như những gì ông muốn nếu ông ở vào địa vị của họ. Và ông đã sử dụng thứ ngôn ngữ dễ hiểu, rõ ràng để tiết lộ nhiều nhất những điều ông có thể tiết lộ (mà vẫn đảm bảo không để rò rỉ bất cứ điều gì cho đối thủ cạnh tranh).

Cũng trong cuốn *Sổ tay người sở hữu*, Buffett đã nói: "Chúng tôi sẽ thẳng thắn trong việc báo cáo với các bạn, nhấn mạnh những điểm cộng và điểm trừ quan trọng trong đánh giá giá trị doanh nghiệp. Nguyên tắc chỉ đạo của chúng tôi là cung cấp cho các bạn những sự thật về doanh nghiệp mà chúng tôi sẽ muốn biết nếu ở vào vị trí của các bạn. Chúng tôi nợ các bạn điều đó… Chúng tôi cũng tin rằng sự

ngay thẳng cũng có lợi cho chính những người quản lý chúng tôi: CEO công khai lừa dối người khác cuối cùng cũng có thể tự lừa dối chính bản thân mình".

Buffett cho rằng các cổ đông của ông giống gia đình hơn là quan hệ xã giao, vì vậy truyền đạt thông tin hiệu quả cho họ được xem là ưu tiên hàng đầu đối với ông. Khi ông gọi họ là "cộng sự" ở Berkshire Hathaway thì ý của ông thực sự là như vậy. Không phải ông đưa ra ý tưởng đó chỉ để đãi bôi. Nó đi kèm với niềm tin của ông rằng khi bạn mua cổ phiếu của một công ty, có nghĩa là bạn đã mua một phần của công ty đó, và bạn thực sự là người chủ sở hữu của công ty đó. Hãy nhớ điều đó và đừng cho phép mình bị đối xử không xứng đáng với vị trí đó. Hãy yêu cầu tất cả nhóm quản lý cấp cao điều hành các công ty của bạn – và đó chính là các công ty của bạn – nói chuyện thẳng thắn cũng như công bằng với bạn và những cổ đông khác. Tất cả những nhà đầu tư, dù lớn hay nhỏ, đều xứng đáng nhận điều đó.

Buffett phát hiện ra rằng công bằng có thể khiến người khác nhíu mày khó chịu, ông và Munger đã từng phải bảo vệ bản thân trước Ủy ban Chứng khoán và Sàn giao dịch vì trả quá cao cho một công ty mà hai người muốn mua. Đúng thế, bạn đã đọc đúng rồi đấy – Buffett và Munger đã từng bị điều tra vì sẵn sàng trả *quá nhiều* cho một công ty họ đang cố gắng mua toàn bộ. Tất nhiên, công ty mà Buffett và Munger đang cố mua không phải đơn vị làm ầm lên về việc hai ông muốn trả bao nhiêu mà là một công ty khác, chính công ty định sáp nhập với công ty đó với giá rẻ hơn nhiều.

Wesco, giờ đã hoàn toàn thuộc sở hữu của Berkshire Hathaway và được điều hành bởi Charlie Munger, chính là công ty đã bị điều tra. Trở lại những năm 1970, trước khi họ hợp tác như vậy hoàn toàn với nhau, Buffett và Munger đã cùng đầu tư bằng cách sử dụng nhiều công ty khác nhau để mua cổ phiếu của những công ty khác. Công ty Blue Chip Stamps sử dụng thông qua một trong những nỗ lực hợp tác như vậy, họ đã mua một số cổ phiếu của Wesco – một hãng cho vay và tiết kiệm ở California.

Chẳng bao lâu sau khi họ bắt đầu mua cổ phiếu, Wesco tuyên bố nó sẽ sáp nhập với một ngân hàng California khác, nhưng Buffett và Munger đều không thích và không ủng hộ giá (sáp nhập) đó. Cả hai đều tin rằng công ty đang tự rao bán mình với cái giá quá thấp. Trong khi gặp gỡ và tìm hiểu một số nhà quản lý cấp cao của công ty, họ bắt đầu mua cổ phiếu của Wesco với giá cao hơn giá của thị trường. Vì thương vụ ban đầu đã không thành, những nhà đầu tư đã dìm giá của Wesco xuống, nhưng Buffett và Munger lại không muốn lợi dụng việc này, đặc biệt là vì về bản chất, họ chính là người đã gây ra chuyện đó. Cuối cùng, họ đã mua toàn bộ công ty, cũng với giá cao hơn so với giá giao dịch trên thị trường vào thời điểm đó.

Những nhà điều tra của chính phủ đã bối rối không hiểu tại sao hai nhà quản lý tài chính thông minh và có tài như Buffett và Munger lại sẵn sàng làm điều đó. Lời giải thích của Munger rằng đó là "điều đúng đắn" cần làm đã không thuyết phục được họ. Thật không thể hiểu được tại sao nhà đầu tư lại quyết định trả cao hơn mức họ phải trả để mua một công ty mà họ muốn. Thật may là cuối cùng Buffett và Munger đã hoàn toàn vô sự, không bị rơi vào vòng lao lý. Họ có thể mua toàn bộ Wesco như họ muốn với cái giá mà họ cho là thể hiện sự công bằng, hợp lý.

Trước đó, trong sự nghiệp của mình, Buffett cũng đã chọn đứng về phía điều mà ông cho là đúng đắn và công bằng. Năm 1964, một công ty con của American Express có liên quan tới một vụ tai tiếng khiến các ngân hàng cho công ty đó mượn tiền phải tốn hàng triệu đô la, nhưng hoàn toàn không ảnh hưởng gì tới sức mạnh thương hiệu, dây chuyền sản xuất hay triển vọng tương lai của chính công ty đó. Thị trường bán tháo cổ phiếu, và Buffett, với một bản lĩnh dũng cảm chưa từng thấy, một người dám

nhảy vào nơi mà những người khác không dám, đã bắt đầu mua cổ phiếu của công ty đó. Nhằm đẩy lùi vụ tai tiếng, American Express đã dùng tiền để xoa dịu yêu sách của các ngân hàng, nhưng một số cổ đông của công ty lại đâm đơn kiện, cho rằng thay vì trả tiền cho các ngân hàng, công ty phải phân biệt lại để bảo vệ mình.

Buffett hoàn toàn ủng hộ American Express làm điều đúng đắn, tức là như ông thấy, đền bù cho các ngân hàng. Ông tin rằng công ty sẽ "càng giá trị hơn nữa" nếu cư xử đúng đắn với các ngân hàng thay vì chống lại họ. American Express đã nghe theo lời ông, và hóa ra là Buffett đã đúng. Giá cổ phiếu đã khôi phục trở lại hơn 40% từ mức giá thấp, và đến nay vẫn là một trong những cổ phiếu nắm giữ quan trọng của Berkshire Hathaway.

Thêm một ví dụ cuối cùng thể hiện cảm nhận của Buffett về tầm quan trọng của đạo đức trong kinh doanh. Đầu những năm 1990, một tay giao dịch trái phiếu ở Salomon Brothers, công ty đầu tư giờ không còn tồn tại ở phố Wall nữa, đã tạo ra một vụ tai tiếng cho công ty khi tham gia vào những phi vụ không minh bạch liên quan tới thị trường trái phiếu kho bạc. Về cơ bản, anh ta đã tạo ra những tài khoản giả để mua vét hết hàng của thị trường và mua nhiều trái phiếu chính phủ hơn mức Salomon được phép mua để bán lại.

Berkshire sở hữu một phần Salomon vào thời điểm đó, tuy nhiên Buffett không hề biết gì về hành động xấu xa đó của công ty. Những người đứng đầu công ty từ chức và Buffett được đề nghị vào cuộc và trở thành chủ tịch lâm thời. Đây là vai trò ông không thấy thích thú, nhưng ông đã đưa ra một lựa chọn khó nhằn, và đã đồng ý với lời đề nghị đó. Ông đã xới tung toàn bộ Salomon lên với thái độ cởi mở và sẵn sàng thành thật với giới truyền thông và những người khác.

Buffett đồng ý hợp tác với chính phủ trong việc điều tra hoạt động của Salomon. Và chính lời khai của ông về vụ tai tiếng của Salomon Brothers tại quốc hội đã tạo điều kiện để ông thể hiện suy nghĩ của bản thân về tầm quan trọng của vấn đề đạo đức trong kinh doanh: "Sau khi nhân viên tuân thủ mọi nguyên tắc, sau đó, tôi muốn họ tự hỏi bản thân xem họ sẽ như thế nào nếu ngày hôm sau họ thấy mình trên trang nhất của tờ báo địa phương, và rồi bạn đời, con cái và bạn bè họ đều đọc được bài viết của một phóng viên có tiếng về những hành động toan tính của họ. Nếu làm theo bài trắc nghiệm này, họ sẽ không phải sợ một thông điệp khác tôi gửi đến họ: Làm mất tiền của công ty thì tôi có thể hiểu thông cảm. Nhưng làm mất danh tiếng của công ty, dù chỉ là một chút, tôi cũng sẽ không nương tay".

Warren Buffett luôn coi trọng việc làm những điều đúng đắn, và qua thời gian, bản thân ông đã chứng minh được rằng ngoài việc trở thành cách tốt nhất tạo nghiệp thiện, đó còn là con đường dẫn tới sự giàu sang. Làm điều đúng đắn cho người khác, công bằng và có thái độ để tất cả mọi người đều thắng là cách tuyệt vời để tiếp cận đầu tư. Nó tạo điều kiện để bạn có thể tìm thấy những cơ hội vừa có thể khiến bạn thấy thoải mái lại vừa có thể đem lại cho bạn sự giàu có.

Vì thế, hãy nhớ:

- Bạn có thể vừa là người tốt vừa là người giàu; tốt và giàu không hề triệt tiêu lẫn nhau.
- Hoàn toàn có thể tìm thấy những công ty mà nhân viên, cổ đông và khách hàng đều giành chiến thắng, và những công ty có thể đem lại những thương vụ đầu tư thắng lợi.

- Hãy tìm kiếm các công ty có hoạt động truyền thống cởi mở, trung thực. Là một người chủ sở hữu, bạn xứng đáng được đối xử như thế.

16
101 nguyên tắc đầu tư cho người mới bắt đầu

Được rồi, giờ bạn đã nắm được gần như tất cả mọi điều cần biết về Warren Buffett và khí chất "nữ tính" của ông, hãy dành một phút để ôn lại những gì chúng ta đã học được từ 8 đặc điểm đầu tư giàu tính nữ của ông cũng như ba nguyên tắc "rất Buffett " của chúng tôi. Sau đó chúng ta sẽ nói tới việc làm thế nào để đưa toàn bộ những kiến thức vừa học được từ đầu đến giờ để ứng dụng vào triết lý đầu tư cho người mới bắt đầu.

Nhà đầu tư nữ thường:

1. Giao dịch ít hơn nam giới

- Hãy nhớ bạn đang mua một phần của một công ty thực sự.
- Hãy biết nhìn xa trông rộng.
- Hãy kiên nhẫn.

2. Đừng thể hiện sự tự tin thái quá: Đàn ông thường nghĩ họ biết nhiều hơn những gì họ thực sự biết, trong khi phụ nữ lại có nhiều khả năng biết những điều mà họ cũng không biết là mình biết.

- "Khối cầu hiểu biết" của Buffett có thể khác với của bạn.
- Hãy nghiền ngẫm và học hỏi về những điều nằm trong phạm vi vòng tròn năng lực của bạn.
- Hãy kiên định, bất kể thế nào đi nữa.

3. Cẩn trọng hơn các nhà đầu tư nam giới

- Luôn tuân theo một biên an toàn thích hợp.
- Tránh càng xa nợ càng tốt.
- Đừng bước ra ngoài vòng tròn năng lực.
- Nghiên cứu trước khi đầu tư ở nước ngoài.

4. Ít lạc quan hơn, do đó, thực tế hơn so với các đồng nghiệp nam

- Bình tĩnh, điềm đạm trước các khoản đầu tư của bạn nói riêng và thị trường nói chung. Hãy học cách không quá khích trước các dao động đi lên hoặc không gục ngã trước sự sụt giảm của thị trường.
- Bạn chịu trách nhiệm về Ông Thị Trường. Đừng để ông ta điều khiển bạn.
- Trích lời Buffett : "Khi đầu tư, bi quan là bạn, khoan khoái là thù".

5. Dành nhiều thời gian và nỗ lực hơn để nghiên cứu những khoản đầu tư có thể, cân nhắc mọi chi tiết và khía cạnh, đồng thời cân nhắc mọi quan điểm thay thế.

- Hãy đọc, đọc và đọc.
- Đừng quên vòng tròn năng lực của bạn.
- Tránh thiên kiến xác nhận – hãy chủ động tìm kiếm thông tin ngược với kết luận của bạn, chứ đừng tìm kiếm những thông tin củng cố cho chúng.

6. Miễn dịch tốt hơn với áp lực xung quanh, và có xu hướng đưa ra cùng một quyết định bất chấp người đang dõi theo là ai

- Sẵn sàng đi ngược lại với mọi người, bất kể việc đó có khó chịu tới đâu.
- Thuộc lòng câu nói của Buffett : "Hãy tham lam khi người khác sợ hãi và hãy sợ hãi khi người khác tham lam".
- Sống đúng với Thẻ điểm nội tâm của bạn.

7. Học từ chính sai lầm của bản thân

- Bạn sẽ mắc sai lầm. Tất cả chúng ta đều thế. Vậy nên đừng tự dày vò bản thân khi bạn vấp ngã.
- Đánh giá điều đã xảy ra. Bạn có bỏ lỡ điều gì không? Hay điều kiện thị trường đã thay đổi?
- Nghĩ tới điều bạn có thể làm khác đi trong tương lai.
- Chẳng hạn, nếu bạn đã mua cổ phiếu của một công ty mà bạn không thực sự hiểu, hãy thề là sẽ không làm như thế nữa.

8. Có ít hoóc-môn testosterone hơn nam giới, chính vì thế họ ít mạo hiểm hơn, điều này dẫn tới những chu kỳ thị trường kém khắc nghiệt hơn.

Dù không phải là một đặc trưng phong cách đầu tư của phái nữ, nhưng kết quả của phong cách đầu tư này lại rất quan trọng. Do đó, hãy nhớ rằng các nhà đầu tư nữ thường tạo ra những kết quả nhất quán và kiên định hơn. Và trong thế giới quỹ phòng hộ, những quỹ phòng hộ được nữ giới quản lý thường hoạt động tốt hơn so với những quỹ phòng hộ do nam giới quản lý, và họ thường không bị sự sụt giảm của thị trường tác động mạnh.

- Hãy phớt lờ bất cứ người nào nói với bạn rằng nhắm mắt chọn bừa cũng chẳng khác gì phân tích thông minh.
- Phòng thủ tốt cũng giá trị như tấn công giỏi.
- Hãy theo đuổi một hệ thống hiệu quả và lô-gic và bạn cũng có thể tạo ra một bảng doanh thu lâu dài ấn tượng.

Và ba nguyên tắc lấy Buffett làm trung tâm của chúng tôi:

1. Coi trọng và nuôi dưỡng quan hệ với mọi người

- Một doanh nghiệp không bao giờ mạnh hơn người điều hành doanh nghiệp đó.
- Hãy đọc về ban quản lý của những công ty bạn có ý định đầu tư vào. Hãy tìm những nhà quản lý cấp cao thông minh, cởi mở, trung thành và công bằng mà bạn có thể ngưỡng mộ.
- Đừng sợ đặt con người lên trên lợi nhuận; Buffett có sợ đâu.

2. Hãy học từ những bậc thầy, nhưng cũng đừng ngần ngại nghi ngờ họ

- Học là quá trình không ngừng nghỉ, vì thế, ngay cả sau khi bạn nghĩ bạn đã tìm ra được cách tốt nhất để đầu tư, hãy cứ tiếp tục học.
- Chỉ vì một người là một bậc thầy đầu tư nổi tiếng không có nghĩa là không có cách nào tốt hơn cách của họ.
- Bạn sẽ không bị kết tội là báng bổ khi nghi ngờ bất kỳ ai, kể cả Warren Buffett.

3. Hãy công bằng và hoạt động một cách có đạo đức

- Bạn có thể vừa là người tốt vừa là người giàu; tốt và giàu không hề triệt tiêu lẫn nhau.
- Hoàn toàn có thể tìm thấy những công ty mà nhân viên, cổ đông và khách hàng đều là người chiến thắng, và những người đó có thể đem lại những thương vụ đầu tư thắng lợi.
- Tìm kiếm các công ty có hoạt động truyền thông cởi mở, trung thực. Là một chủ sở hữu, bạn xứng đáng được đối xử như vậy.

Như vậy chúng ta đã mổ xẻ những đặc tính và khí chất làm nên nhà đầu tư Buffett, và chúng ta đã khám phá ra những đặc tính đầu tư mà những nhà đầu tư nữ giới thường có (và sử dụng để vượt trội hơn những nhà đầu tư nam giới), vậy thì còn gì ở đây nữa? Ồ, thực ra thì còn rất nhiều. Motley Fool đã dành rất nhiều năm để đào tạo, gây bất ngờ và làm giàu cho các nhà đầu tư ở khắp nơi trên thế giới, và dù bạn đã được trang bị đầy đủ để trở thành một nhà đầu tư thành công đi nữa, bạn vẫn còn cần học rất nhiều. Vậy nên, hãy đi thẳng vào vấn đề. Những nguyên tắc đầu tiên có thể quen thuộc với bạn tại thời điểm này, nhưng chúng đủ quan trọng để được nhắc lại một lần nữa.

- Mua cổ phiếu, mua công ty.
- Mua những gì mà bạn biết.
- Mua để nắm giữ lâu dài là cách làm khôn ngoan.
- Lãi kép là điều kỳ diệu.
- Tiết kiệm để tăng trưởng
- Đầu tư ngay bây giờ?
- Phân bổ tài sản.
- Đa dạng hóa. Đúng, đa dạng hóa.
- Sao, bán ư?

MUA CỔ PHIẾU, MUA CÔNG TY

Như chúng ta đã tìm hiểu lúc trước, khi bạn mua một phần cổ phiếu, nghĩa là bạn đang đầu tư vào một công ty thực sự. Việc ghi nhớ điều này giúp tách biệt những kẻ đầu cơ với những nhà đầu tư chân chính. Hãy tự coi mình là một người chủ sở hữu doanh nghiệp, dù bạn chỉ mua 100 cổ phiếu của Hershey hay 10.000 cổ phiếu của Target.

Công ty Motley Fool giữ nguyên tắc này rõ ràng và cụ thể nó là nền tảng cho toàn bộ triết lý đầu tư của chúng tôi, cũng như Buffett. Bạn cũng đừng quên nguyên tắc đó. Đừng có chỉ gõ ba, bốn ký tự ngẫu nhiên trên trang web giao dịch trực tuyến của bạn và nhấn nút “thực hiện”. Bạn đang mua một phần của một công ty, chứ không chỉ là ra ngoài mua một ly nước chanh từ những cậu bé dễ thương ở góc phố đâu.

Cần phải nhớ: Khi đầu tư, bạn không mua thứ gì đó trừu tượng mà đang trở thành một người chủ sở hữu của công ty đó.

MUA NHỮNG GÌ MÀ BẠN BIẾT

Chúng tôi, giống như Buffett, cũng tin vào việc ở trong vòng tròn năng lực của bạn. Một bộ óc đầu tư nổi tiếng khác, Peter Lynch, người điều hành thành công quỹ Magellan Fund của Fidelity trong nhiều năm liền, đã phổ biến cụm từ "mua những gì bạn biết" và nó cũng có tác dụng ở đây.

Về cơ bản, bạn cần phải hiểu bạn đang đầu tư vào đâu. Đó là điều đi liền ngay sau điều chúng ta vừa mới nói – nếu bạn tin là mình đang mua một phần của một doanh nghiệp thực sự (mà đúng là như vậy), thì bạn có thể giải thích được doanh nghiệp đó làm gì, và hiểu rõ cách nó kiếm tiền. Với những nhà đầu tư mới, điều này thường có nghĩa là mua cổ phiếu của các công ty mà bạn sử dụng hoặc biết rõ sản phẩm của họ. Hãy nhìn quanh bạn – xung quanh bạn luôn có rất nhiều khả năng và cơ hội đầu tư.

Mối nguy hiểm của việc đi quá xa lĩnh vực bạn có thể hiểu làm tăng khả năng bạn sẽ đầu tư vào thứ gì đó mà bạn không thể theo đuổi và không thể cảm thấy thoải mái khi sở hữu trong một thời gian dài. Và đó lại chính là tất cả vấn đề của việc này – sở hữu cổ phiếu dài hạn.

Cần nhớ: Phải hiểu công ty bạn định đầu tư vào. Điều đó giúp giảm thiểu nguy cơ rủi ro khi bạn đầu tư.

MUA ĐỂ NẮM GIỮ LÂU DÀI LÀ CÁCH LÀM KHÔN NGOAN

Nói tới tính lâu dài, đây là một khía cạnh khác trong triết lý đầu tư của Buffett mà ở Motley Fool, chúng tôi đặc biệt tin tưởng. Mua cổ phiếu chỉ để bán lại sau ít ngày, hay tệ hơn, sau ít phút hoặc ít giờ mua, không phải là điều chúng tôi quan tâm. Đó là cách đầu tư ngu ngốc thật sự. Khi bạn nghĩ như một người chủ sở hữu doanh nghiệp, bạn sẽ nghĩ dài hạn.

Những nhà đầu tư cá nhân thường có lợi thế lớn trong việc án binh bất động và tránh giao dịch một cách hiệu quả. Không như các quỹ tương hỗ hay các nhà đầu tư thể chế lớn, những đối tượng thường xuyên phải đối mặt với những người rút vốn, và do đó, thường buộc phải bán để tiền mặt, những nhà đầu tư nhỏ lẻ như chúng ta có thể nắm giữ cổ phiếu, duy trì nó trong khoảng thời gian tính bằng năm. Đừng để lợi thế quan trọng này vuột khỏi tay bạn.

Thêm nữa, khi bạn mua và bán nhiều hơn mức nên làm, bạn sẽ làm tăng thêm các khoản chi phí giao dịch và các khoản thuế. Ngay cả khi vốn dĩ bạn được ban tặng khả năng phi thường để trở thành một nhà giao dịch ngắn hạn kỳ tài thì "vết cắn" của những chi phí trừ vào khoản lợi nhuận của bạn vẫn rất đau. Đó là một trong những lý do phụ nữ thường đem lại kết quả tốt hơn đàn ông (vì họ giao dịch ít hơn).

Chúng tôi tin vào phương pháp mua để nắm giữ lâu dài. Điều đó không có nghĩa là bạn mua cổ phiếu và không bao giờ nhìn ngó đến chúng nữa. Chúng tôi không hề nói như vậy. Nhưng với tư duy đúng

đăn là bạn đang mua một phần của một doanh nghiệp mà bạn sẽ muốn sở hữu trong nhiều năm, chúng tôi tin rằng thay vào đó, bạn nên bám sát những khoản đầu tư của mình, để mắt tới chúng và đảm bảo không có những thay đổi mạnh mẽ.

Một mẹo hữu ích để biến nguyên tắc này thành hiện thực là viết ra tất cả những lý do khiến bạn mua cổ phiếu vào thời điểm bạn mua nó. Hãy ghi lại, ghi lại và ghi lại. Hãy nghĩ tới những nhân tố có thể dẫn bạn tới quyết định bán, và cũng ghi lại những nhân tố đó. Trong cả cuộc đời, chắc chắn sẽ có lúc bạn bán cổ phiếu. Buffett cũng bán, những người khác cũng bán. Sẽ có những thời điểm tình hình và viễn cảnh của công ty thay đổi đủ để khiến bạn quyết định đã đến lúc chia tay số cổ phần của mình trong công ty đó. Nhưng khó có thể nhớ được chính xác điều gì khiến bạn quyết định mua cổ phiếu của công ty đó. Nếu bạn ghi chép lại suy nghĩ của mình, bạn sẽ có một bộ khung để bắt đầu.

Hãy kiểm tra các công ty của bạn ít nhất là theo quý. Hãy đọc các tài liệu để biết họ đang làm ăn ra sao, đánh giá chuyện gì đang diễn ra với họ, so sánh với những lý do mua ban đầu được bạn ghi chép lại. Mục tiêu, hi vọng và mong ước của chúng ta, cũng như của Buffett, đều là giữ mãi cổ phiếu, nhưng điều đó không có nghĩa là bạn nên phớt lờ hoàn toàn nó một khi bạn đã sở hữu nó. Tiền của bạn, vốn của bạn đều rất quý giá, và việc đảm bảo nó được đầu tư vào những chỗ tốt nhất hoàn toàn phụ thuộc vào bạn.

Cần nhớ: Đừng đầu tư và sau đó không bao giờ nhìn lại số cổ phiếu bạn đã mua. Hãy theo dõi hiệu quả hoạt động kinh doanh của chúng – nhưng đừng để bị ám ảnh bởi giá cổ phiếu. Điều đó chẳng đánh giá được tiến bộ của công ty đâu.

LÃI KÉP LÀ ĐIỀU KỲ DIỆU

Một lý do nữa để tập trung vào tính dài hạn là sức mạnh đáng ngạc nhiên của lãi kép. Giống như vi khuẩn hay sắn dây, lãi kép cũng tăng trưởng theo thời gian. Khi bạn đầu tư tiền và kiếm được một tỉ lệ lợi nhuận từ đó (giả sử, danh mục đầu tư của bạn tăng 6% mỗi năm), rồi bạn nghĩ về khoảng thời gian mình duy trì khoản đầu tư sinh lời đó, - mỗi năm số tiền đó lại tăng lên – vì thế, số tiền gốc bạn có cho năm tiếp theo thậm chí còn lớn hơn!

Được rồi, có thể nó hơi phức tạp thật. Hãy thử lập một bảng biểu vậy. Giả định bạn bắt đầu với 1.200 đô la đầu tư theo bốn cách khác nhau theo những giai đoạn tính bằng năm.

	Tài khoản tiết kiệm (0,5%)	Quỹ thị trường tiền tệ (2%)	Chứng chỉ tiền gửi (5%)	Thị trường chứng khoán (9%*)
Đầu tư ban đầu	1.200	1.200	1.200	1.200
5 năm	1.230	1.325	1.532	1.846
10 năm	1.261	1.463	1.955	2.841
15 năm	1.293	1.615	2.495	4.371
20 năm	1.326	1.783	3.184	6.725
25 năm	1.359	1.969	4.064	10.348
30 năm	1.394	2.174	5.186	15.921
35 năm	1.429	2.400	6.619	24.497
40 năm	1.465	2.650	8.448	37.691

* Dựa trên lợi nhuận lịch sử của thị trường chứng khoán

- Đơn vị tính: đô la

Hãy nhớ, bạn chẳng làm gì với khoản 1.200 đô la đó. Bạn chẳng thêm tiền qua các năm, tự nó tăng thành 37.691 đô la sau 40 năm.

(Bảng này cũng chỉ ra một điểm tốt nữa – đầu tư dài hạn vào cổ phiếu sẽ đem lại khoản lợi nhuận cao hơn hẳn so với những hình thức khác như gửi vào tài khoản tiết kiệm hay các quỹ thị trường tiền tệ. Nếu bạn đã đọc sách về đầu tư chứng khoán thì điều này có lẽ chẳng có gì mới mẻ đối với bạn, nhưng dù sao thì đó cũng là điều đáng để nhắc tới).

Bây giờ hãy cùng nhìn vào một kịch bản khác thể hiện sức mạnh của lãi kép. Giả sử bạn bắt đầu với 1.200 đô la trong năm tiết kiệm đầu tiên, và sau đó, cứ mỗi năm bạn lại cộng thêm 1.200 đô la nữa vào phần gốc. Kết quả lúc này của bạn sẽ là gì?

	Tài khoản tiết kiệm (0,5%)	Quỹ thị trường tiền tệ (2%)	Chứng nhận tiền gửi (5%)	Thị trường chứng khoán (9%*)
Đầu tư ban đầu	1.200	1.200	1.200	1.200
5 năm	6.091	6.370	6.962	7.828
10 năm	12.335	13.402	15.848	19.872
15 năm	18.737	21.167	27.189	38.404
20 năm	25.301	29.740	41.663	66.917
25 năm	32.030	39.205	60.136	110.789
30 năm	38.930	49.655	83.713	178.290
35 năm	46.033	61.193	113.804	282.150
40 năm	53.256	73.932	152.208	441.950

* Dựa trên lợi nhuận lịch sử của thị trường chứng khoán

- Đơn vị tính: đô la

Ồ, thế mới ra vấn đề chứ! Và để đạt được con số tuyệt vời là 441.950 đô la, bạn có thể gửi nhiều hơn 1.200 đô la một năm trong giai đoạn đó. Gấp đôi con số đó, bắt đầu với 2.800 đô la một năm và mỗi năm thêm 2.800 đô la, và bạn sẽ trở thành triệu phú đô la sau 40 năm.

Khi đã đánh giá đúng sức mạnh của lãi kép, bạn sẽ hiểu tại sao đầu tư lâu dài lại là thông minh. Bạn cần thời gian để lãi kép thực sự hiệu quả với bạn. Sức mạnh mà nó có thể bồi đắp, bồi đắp và bồi đắp sẽ được khuếch đại qua thời gian.

Cần nhớ: Hãy tận dụng toàn bộ sức mạnh của lãi kép bằng cách dành cho khoản đầu tư của bạn một thời gian để phát triển.

TIẾT KIỆM ĐỂ TĂNG TRƯỞNG

Để có tiền đầu tư vào chứng khoán và từ đó hưởng lợi ích tuyệt vời của lãi suất kép, bạn cần phải tiết kiệm. Và nếu bạn đang phải gánh những khoản nợ tín dụng như rất nhiều người Mỹ (lần kiểm tra gần

đây nhất, nợ tín dụng trung bình tính trên đầu người là gần 5.000 đô la), bạn cần phải giải quyết vấn đề đó *trước khi* bắt đầu đầu tư. Đúng, việc này có thể khiến bạn sốt ruột, vì chúng tôi biết bạn rất muốn trở thành Buffett của ngày mai, nhưng bạn cần sắp xếp ngăn nắp ngôi nhà tài chính của bạn trước đã.

Lý do là vì thế này: Tỉ lệ lãi suất khoản nợ tín dụng của bạn thường cao hơn phần lợi nhuận bạn có thể kiếm được từ thị trường chứng khoán. Chẳng hạn, bạn có thể phải trả lãi suất 17% cho các khoản nợ tín dụng của mình trong khi chỉ kiếm được 9% từ thị trường chứng khoán. Điều đó là vô nghĩa. (Ghi chú: Hãy cân nhắc tới việc đầu tư vào một trong những công ty thẻ tín dụng đó, vì những công ty này đang gom tiền về phía họ!) Và chỉ vì giữ nợ để rồi hàng tháng phải trả tiền lãi nhiều hơn mức bạn có thể kiếm được từ thị trường, bạn đang đình trệ, thậm chí là tụt lại đằng sau.

Hành động khôn ngoan nhất ở đây là xây dựng một kế hoạch trả nhiều hơn mức tối thiểu cần trả hàng tháng cho tới khi thoát khỏi "cục nợ" đó. Khi đó, và chỉ khi đó, bạn mới nên xem xét tới việc đầu tư vào thị trường. Ngay cả khi bạn chưa thực sự sẵn sàng tự mình đầu tư thì việc trả hết các khoản nợ tín dụng cũng là điều nên làm. Lãi suất có thể ăn tươi nuốt sống bạn, khiến những thứ bạn đã mua (bạn có thực sự cần đôi bốt thứ hai của hãng Uggs không? Thậm chí bạn có cần đôi thứ nhất không?) tiêu tốn nhiều hơn mức giá bán của nó.

Hãy nhớ điều chúng ta đã học về Buffett – ông không phải là một người ủng hộ việc vay nợ. Hãy nghe theo ông. Ông biết điều ông nói. Nợ ngoài khả năng có thể chất gánh nặng lên tương lai tài chính của bạn, khiến nó trở nên khó khăn hơn.

Một lời cuối về vấn đề tiết kiệm – một khi bạn đã giải quyết được hết vấn nạn nợ nần, hãy bớt một chút tiền để vào nơi an toàn làm "quỹ phòng trường hợp khẩn cấp". Như người ta vẫn nói, chuyện bất ngờ vẫn luôn xảy ra, và bạn thì muốn sẵn sàng khi nó xảy ra. Xe hỏng, nhà cần sửa, mua vé bay vào phút chót… tất cả những thứ không có trong kế hoạch nhưng đều có thể tốn kém. Vậy nên, hãy tiết kiệm một chút tiền phòng trường hợp cần thiết.

Cần nhớ: Có một chút sự thật trong câu nói "Phải tiền mới kiếm được tiền". Vấn đề là bạn cần phải đảm bảo tiền của bạn không bị lãi suất của những khoản nợ tín dụng giữ làm con tin trước khi bắt nó làm việc cho bạn.

ĐẦU TƯ NGAY BÂY GIỜ?

Được rồi, vậy là bạn đã thanh toán hết các khoản nợ tín dụng, đã tiết kiệm được một khoản phòng trường hợp khẩn cấp, và đã yêu thích, trân trọng, đánh giá cao "người bạn" mới tốt nhất của mình, lãi kép. Bạn đã sẵn sàng, đã hiểu là bạn đang mua một phần của một doanh nghiệp thực sự, và bạn làm việc này vì mục tiêu lâu dài.

Hay là không phải vậy?

Hãy tự hỏi mình xem bạn sẽ cần đến số tiền đã tiết kiệm được và muốn mang đi đầu tư nhanh tới mức nào. Bạn tính mua nhà trong hai năm tới và cần khoản tiền này để trả khoản đặt cọc? Vậy thì đừng đem nó đầu tư vào thị trường chứng khoán. Con bạn sẽ vào học trong hệ thống trường đại học danh giá

(hoặc học đại học ở thị trấn kế bên) vào mùa thu tới? Vậy thì đừng đầu tư. Bạn muốn mua chiếc RV đáng mơ ước trong vài năm tới? Vậy thì đừng đầu tư.

Xin lỗi vì quá tiêu cực, nhưng đây là điều quan trọng – hãy chỉ đầu tư vào thị trường chứng khoán khi bạn không cần tiền trong ít nhất 5 năm hoặc hơn nữa. Bạn có nhớ bản chất của nhân vật giả tưởng Ông Thị Trường của Ben Graham không? Ông ta có thể ảm đạm hàng năm liền, rồi vui vẻ trở lại trong đôi ba tháng, rồi sau đó lại u sầu trở lại. Ông ta cực kỳ vô kỷ luật. Bạn không muốn phải cống nạp bất cứ khoản tiền mà bạn cần trong ngắn hạn nào cho ông ta. Thế nên đừng làm vậy.

Theo thời gian, thị trường chứng khoán chính là nơi trú ngụ của nó (tiền của bạn), nhưng mấu chốt ở đây là bạn phải chấp nhận để tiền của bạn bị rung lắc bởi Ông Thị Trường trong ngắn hạn. Nếu bạn sớm cần số tiền đó, thì hãy giữ nó trong tài khoản tiết kiệm hoặc ở một phương tiện đầu tư nào ít rủi ro hơn, chẳng hạn như chứng chỉ tiền gửi hoặc quỹ thị trường tiền tệ.

Về lâu dài, Ông Thị Trường có vẻ ít điên khùng hơn. Những biến động, những làn sóng, những đợt gào khóc (ông ta có thể rất khó chịu khi ở trạng thái đó) đều có thể xoa dịu được, nhưng cần phải có thời gian. Với những giai đoạn dài, thị trường chứng khoán thực sự là nơi tốt nhất để đầu tư. Bạn chỉ cần sẵn sàng và đón nhận cả điều tốt lẫn điều xấu.

Cần nhớ: Đừng nghĩ tới việc đầu tư tiền vào thị trường nếu bạn cần số tiền đó trong vòng chưa tới 5 năm. Nghiêm túc đấy, đừng nghĩ tới chuyện đó.

Vừa mới bắt đầu? Hãy nghe này!

Đây là một vài lời khuyên khôn ngoan của những người đa từng trải dành cho những nhà đầu tư vừa mới bắt đầu:

"Đừng mượn tiền. Nợ là một từ gồm hai chữ cái có thể phá hỏng rất nhiều việc tốt. Buffett đã từng nói rằng chỉ nên đầu tư vào công ty mà bạn hiểu. Hãy chắc chắn công ty có lợi thế cạnh tranh lâu dài và có ban quản lý tuyệt vời. Hãy nghĩ cho bản thân".

*- **Andrew Kilpatrick**, tác giả cuốn*
Giá trị vĩnh cửu: Câu chuyện về Warren Buffett "...

Bạn cần phải tìm ra chiến lược riêng của mình. Bạn không thể sao chép hay phản ứng lại người khác. Đó là quá trình tự phân tích. Hãy tập trung vào điều bạn làm tốt và bộ kỹ năng của bạn, đừng lo lắng những người khác đang làm gì".

*- **Lisa Rapuano**, nhà sáng lập*
Công ty Quản lý quỹ Lane Five

"Đối với nhà đầu tư mới khởi nghiệp, tôi khuyên là nên bắt đầu từ nơi bạn cảm thấy thoải mái, nơi mà bạn nghĩ là có ý nghĩa đối với bạn. Có thể đó là việc mua cổ phiếu của một ngân hàng địa phương nếu bạn vẫn thường xuyên giao dịch tại đó, hay mua 10 cổ phiếu hiệu Nike vì bạn thích giày chạy bộ của Nike và bạn cho rằng đó là một công ty tốt. Nếu bạn chỉ có suy nghĩ mơ hồ về công ty, kiểu như "Người này-người kia nói nên mua cổ phiếu này vì nó sẽ tăng

vào tháng tới", thì đừng nên bước chân vào.

- ***Candace King Weir**, nhà sáng lập*
Công ty Quản lý quỹ Paradigm

"Tôi nghĩ rất nhiều người cứ cố để trở thành một Buffett tiếp theo thay vì trở thành chính bản thân mình. Chẳng cần nói: "Ồ, bản năng của tôi nói X, nhưng Warren Buffett nói Y, vậy nên tôi sẽ làm theo Y" thì đầu tư cũng đã đủ khó rồi. Tôi nghĩ đây là điều rất quan trọng đối với những người vừa mới bắt đầu.

Lời khuyên thứ hai của tôi là hãy từ tốn thôi. Không việc gì phải vội. Nhiều khi những nhà đầu tư mới bắt đầu thường quá phấn khích, và trước họ nghiên cứu kỹ lưỡng trong 6 tháng, họ đã sở hữu 20 thứ khác nhau với 95% số tiền của họ, điều đó thật đáng sợ. Điều đó đáng sợ vì họ có thể không nghĩ nó đáng sợ. Vì thế hãy làm chủ thời gian của bạn, hãy là chính bạn. Điều đó có vẻ giống như một bài giảng đặc biệt sau giờ học, nhưng nó có tác dụng đấy".

- ***Bill Mann**, nhà quản lý danh mục đầu tư,*
Công ty Quỹ độc lập Motley Fool và Quỹ Motley Fool Great America

PHÂN BỔ TÀI SẢN

Được rồi, vậy là bạn đã thoát khỏi gánh nợ thẻ tín dụng, tiền phòng trường hợp khẩn cấp của bạn đã được cất giữ an toàn, và số tiền bạn đang đầu tư là số tiền bạn không cần phải đụng đến trong 5 năm hoặc lâu hơn thế. Còn thêm một nhân tố dựa trên thời gian nữa mà bạn cần xem xét, và đó là điều được gọi là phạm vi thời gian của bạn. Hãy nghĩ tới nó như khoảng thời gian mà bạn đã trải ra trước khi đầu tư. Trước mắt bạn có bao nhiêu thời gian phần nào sẽ quyết định việc bạn nên dành bao nhiêu phần trong danh mục đầu tư của mình cho chứng khoán.

Giả sử bạn vừa mới tốt nghiệp đại học, và có được công việc "trưởng thành" đầu tiên của mình. Bên cạnh việc phải tập thức dậy sớm mỗi ngày, phải mặc đẹp hơn chứ không chỉ đơn thuần là mấy cái quần PJ hay những chiếc phông đơn giản, bạn cũng nên nắm bắt cơ hội này để đầu tư. Bạn có rất, rất, rất nhiều năm phía trước để kiếm tiền, vì thế, hãy tận dụng chúng tối đa! Bạn có khả năng mạo hiểm hơn những nhà đầu tư lớn tuổi hơn, điều đó có nghĩa là bạn nên dành toàn bộ danh mục đầu tư của mình (có vẻ như vẫn còn khiêm tốn tại thời điểm này, đúng không? Nhưng cũng không sao – hãy nhớ đến sức mạnh của lãi kép!) vào chứng khoán. Bạn có thời gian để vượt qua những thăng trầm của thị trường, vì thế hãy bắt đầu đầu tư sớm để tận dụng sức trẻ của bạn.

Thế còn những người ở độ tuổi cuối 30, đầu 40 thì sao? Cô ấy đã làm việc được khoảng 15-20 năm, đồng thời cũng có tiết kiệm và đầu tư. Cô ấy có thể có một hoặc hai con, vì thế cô ấy cũng phải tiết kiệm tiền cho tương lai nữa. Liệu cô ta có nên tiếp tục đầu tư vào thị trường chứng khoán không?. Có lẽ cô ta không muốn đặt toàn bộ danh mục đầu tư của mình vào những mã chứng khoán có mức tăng trưởng phi mã nhưng mạo hiểm (giống như chứng khoán của những ngành công nghiệp mới nổi như công nghệ sinh học) ngay cả khi cô làm việc trong lĩnh vực đó và hiểu rõ chúng. Cân bằng danh mục bằng một vài công ty lớn hơn, an toàn hơn là điều nên làm. Và trong trường hợp này thì việc cân nhắc

cả những loại tài sản khác ngoài cổ phiếu để cân bằng rủi ro hiệu quả hơn cũng là một việc nên làm. Nhưng chắc chắn là cô ấy vẫn nên tham gia vào thị trường chứng khoán.

Ai đó đã gần tới tuổi nghỉ hưu, hoặc đã nghỉ hưu, nên bắt đầu chuyển tài sản của họ sang những nơi an toàn hơn nhưng tăng trưởng chậm hơn, chẳng hạn như trái phiếu. Bạn sẽ bắt đầu phải phụ thuộc vào số tiền đó sớm hơn so với anh chàng vừa rời ghế trường đại học của chúng ta, vì thế, bạn sẽ muốn nó tìm được một nơi trú ngụ tránh xa thói đỏng đảnh của Ông Thị Trường. Tuy nhiên, chúng tôi không cho rằng bạn nên rút hoàn toàn khỏi thị trường chứng khoán. Vào thời điểm này, hãy bắt đầu tìm kiếm những tổ chức trả cổ tức có uy tín. Việc này có hai lợi ích: Những công ty này thường ít biến động, và bạn sẽ có thu nhập từ cổ tức của mình khi nghỉ hưu.

Ở đây có một điểm quan trọng cần phải tính đến, và điều đó liên quan tới việc đảm bảo bạn có thể ngon giấc vào buổi đêm. Không, không phải chúng tôi đang nói về việc uống sữa và ăn bánh. Thay vào đó, bạn cần phải xem xem mình bạn có thể chịu đựng được bao nhiêu rủi ro – bạn có thể đứng nhìn cổ phiếu của bạn rớt giá tới mức nào. Hãy thành thật với bản thân xem bạn sẽ rơi vào mức trầm cảm tâm lý nào nếu cổ phiếu của bạn rớt giá 10% vào ngày mai, 20% vào vài tuần tới hay 40% vào năm tới (như chuyện đã xảy ra vào năm 2008).

Như chúng ta đã thảo luận lúc trước, mọi khoản đầu tư đều tiềm ẩn rủi ro, và khó tránh khỏi việc bạn sẽ bị mất tiền. Bạn cần phải chuẩn bị tâm lý đón nhận sự thật đó. Bây giờ, nếu bạn có thể giữ sự hoảng loạn ở mức tối thiểu, và quan trọng hơn là không bán, bạn sẽ không bị vướng trong những thua lỗ đó, nhưng bạn cần phải có khả năng chịu áp lực.

Tác giả William J. Bernstein, trong cuốn sách Tứ trụ của đầu tư (The four pillars of investing) đã cung cấp một bảng biểu rất hữu dụng trong việc xác định nên dành bao nhiêu phần trong danh mục đầu tư của bạn cho chứng khoán dựa trên việc bạn có thể chịu đựng sự sụt giảm tới mức nào:

Tôi có thể chịu mất ....% trong danh mục đầu tư của tôi để thu được lợi nhuận cao hơn	% danh mục đầu tư khuyên dành cho chứng khoán
35%	80%
30%	70%
25%	60%
20%	50%
15%	40%
10%	30%
5%	20%
0%	10%

Vì thế, nếu bạn không thể chịu mất nhiều hơn hoặc bằng 20% số tiền của bạn, thì bạn không nên dành quá 50% danh mục đầu tư của mình cho chứng khoán. Việc sử dụng bảng này như một kim chỉ nam, kết hợp với phạm vi thời gian của bạn, sẽ giúp bạn xác định được cách tốt nhất để phân bổ tài sản của mình.

Cần nhớ: Việc biết bạn có bao nhiêu thời gian để đầu tư và biết bạn có thể chịu đựng đối phó với rủi ro tốt tới mức nào sẽ giúp bạn xác định được nên đầu tư bao nhiêu phần trong danh mục đầu tư của mình vào thị trường chứng khoán.

ĐA DẠNG HÓA. ĐÚNG, ĐA DẠNG HÓA

Về vấn đề đa dạng hóa, quan điểm của chúng tôi khác với quan điểm của Buffett. Trong khi Buffett tin rằng bạn chỉ cần sở hữu một vài mã cổ phiếu, và mỗi mã lại sở hữu với số lượng thật nhiều, chúng tôi lại cho rằng dàn trải hơn thì sẽ tốt hơn. Về điểm này, chúng tôi có xu hướng giống Peter Lynch hay Ben Graham hơn là Buffett.

Chúng tôi không khuyên bạn dùng toàn bộ tiền và mua cổ phiếu của 1.000, hay thậm chí là 100 công ty (1.000 là con số Lynch để lại cho quỹ Magellan khi ông nghỉ hưu!). Chẳng có cách nào bạn có thể giữ được tất cả những công ty này. Nhưng chúng tôi tin rằng một danh mục đầu tư có ít nhất 15 – 20 công ty có thể giảm bớt được rủi ro nếu có điều kinh khủng nào đó xảy ra với một trong những công ty có thể nhấn chìm cả danh mục đầu tư của bạn.

Buffett tin rằng bằng cách chỉ tập trung vào một vài cổ phiếu, so với việc mua nhiều, bạn thực sự đã giảm được rủi ro vì bạn hẳn sẽ mua những cổ phiếu mà bạn biết rõ và hoàn toàn tin tưởng. Chúng tôi vẫn muốn bạn mua cổ phiếu của những công ty mà bạn hiểu. Có điều chúng tôi tin rằng sẽ dễ dàng bảo vệ nguồn vốn quý giá của bạn hơn khi bạn không dồn tất cả vào quá ít lựa chọn đầu tư. Lúc nào cũng có chuyện không hay xảy ra với các công ty, hay với nền kinh tế, hay với một vài ngành cụ thể, hoặc với một phân khúc của thị trường. Rải tiền vào nhiều lựa chọn đầu tư có nghĩa là nếu một trong số chúng tiêu tan, số còn lại có thể (hi vọng như thế) bù đắp cho nó.

Tuy nhiên, có một cách dễ dàng để có thể đa dạng hóa ngay lập tức mà Buffett ủng hộ mạnh mẽ, đó là đầu tư vào một quỹ chỉ số. Quỹ chỉ số là một loại quỹ tương hỗ theo sát chỉ số của các loại chứng khoán. Ví dụ, một quỹ chỉ số theo dõi chỉ số S&P 500 sẽ bao gồm toàn bộ chỉ số 500 công ty khác nhau thuộc chỉ số đó. Khi bạn mua cổ phiếu trong quỹ chỉ số, có nghĩa là bạn sở hữu một phần nhỏ của cả 500 công ty đó, và do đó, là của tất cả những ngành công nghiệp, những loại hình kinh doanh khác nhau đó. Bạn được hưởng lợi từ nhiều công ty chỉ thông qua một giao dịch đơn giản.

Bây giờ, những nhà quản lý của một quỹ chỉ số không cố “đánh bại chỉ số” hay “đánh bại thị trường”. Thay vào đó, mục tiêu của họ là ăn khớp với nó. Điều đó nghe có vẻ giống như một cái ngáp dài, nhưng hãy xem xét sự thật là: Theo nghiên cứu của Motley Fool, chỉ có 42% quỹ quản lý chủ động đánh bại được S&P 500 trong vòng 15 năm tính tới tháng Một năm 2009. Không chỉ thế, đặc trưng của quỹ chỉ số là chi phí rất thấp, điều đó có nghĩa là bạn tiết kiệm được nhiều hơn so với việc đầu tư vào quỹ quản lý chủ động. Như vậy là bạn kiếm được nhiều hơn và tiết kiệm được nhiều hơn khi song hành cùng với quỹ chỉ số. Đối với một thứ chỉ tìm cách sánh vai với lợi nhuận bình quân của thị trường thì điều đó cũng không tệ. Trên thực tế, trung bình chưa bao giờ có vẻ tuyệt vời đến thế.

Chúng tôi cho rằng bạn nên dành một chút tiền để đầu tư vào quỹ chỉ số bên cạnh cổ phiếu riêng lẻ. Trong bất kỳ trường hợp nào, quỹ chỉ số vẫn là cơ sở hoàn hảo cho toàn bộ chiến lược đầu tư của bạn. Buffett nghĩ như thế, và chúng tôi cũng vậy.

Cần nhớ: Đa dạng hóa, cả thông qua việc sở hữu 15 – 20 cổ phiếu riêng lẻ và việc sở hữu cổ phần của quỹ chỉ số, là điều rất tốt. Nó giúp giảm rủi ro cho bạn và bảo vệ danh mục đầu tư của bạn.

SAO, BÁN Ư?

Về cơ bản, chúng tôi đã dành rất nhiều thời gian và rất nhiều câu chữ để khuyên bạn đừng bao giờ bán. Và đó vẫn là một lời khuyên tuyệt vời. Kỳ hạn nắm giữ yêu thích của Buffett là mãi mãi, và chúng tôi cũng vậy.

Nhưng thật ra thì đôi khi bạn cũng buộc phải bán. Có thể là rất đau khi phải nói lời tạm biệt công ty mà bạn đã dành thời gian để tìm hiểu và gắn bó, nhưng đôi khi cần phải như vậy. Và dưới đây là một vài tình huống như thế.

Thứ nhất, có những lúc bạn sẽ bắt gặp những cơ hội tốt hơn. Mục tiêu của bạn trên cương vị một nhà đầu tư là phải tối đa hóa từng đồng và tất cả số tiền của bạn, và phải đầu tư chúng vào nơi tốt nhất có thể. Nếu điều đó đồng nghĩa với việc phải bán những gì bạn đang nắm giữ, ngay cả với mức giá thua thiệt, để thực hiện mục tiêu đó, thì bạn vẫn phải làm.

Ngay cả Buffett cũng phải chia tay những cổ phiếu mà ông rất thích để có thể đầu tư vào những cơ hội mới. Ông đã làm như vậy vào năm 2009 khi bán cổ phiếu của Johnson & Johnson và Procter & Gamble để dồn tiền mua lại gã khổng lồ Burlington Northern. Điều đó chẳng có gì phải xấu hổ cả. Suy cho cùng thì nguồn lực của bạn cũng có hạn, vì thế, hãy làm điều cần phải làm để có thể tận dụng chúng một cách hiệu quả.

Tiếp theo, bạn có thể phải cân nhắc tới việc bán vì những thay đổi ở công ty mà bạn đang đầu tư vào. Đáng tiếc đây là điều không thể tránh khỏi: Doanh nghiệp thay đổi, và đôi khi là thay đổi mạnh mẽ. Ví dụ như một vụ mua lại quan trọng, một sự thay đổi trong ban quản lý, một sự chuyển đổi trong môi trường cạnh tranh, hay một thay đổi trong định hướng hoặc sự tập trung của công ty. Khi điều này xảy ra, hãy kết hợp thông tin mới và đánh giá lại để xem những lý do lúc đầu khiến bạn quyết định mua cổ phiếu của công ty có còn đúng không. Bạn còn nhớ cách chúng ta nói lúc trước về việc viết lại những lý do khiến bạn chọn mua một loại cổ phiếu chứ? Đây chính là lúc ghi chép đó phát huy tác dụng đối với bạn. Hãy lôi quyển sổ cũ đó ra để bạn có thể nhớ tại sao bạn lại mua công ty này, và hãy xem có sự thay đổi đáng kể nào trong đó không.

Khi nghĩ về một công ty, hãy cân nhắc tới việc bán nó nếu:

- Khả năng tạo lợi nhuận của công ty bị ảnh hưởng hoặc đang giảm khi rõ rệt.
- Ban quản lý công ty có thay đổi đáng kể hoặc đưa ra những quyết định đáng ngờ.
- Xuất hiện một mối đe dọa mang tính cạnh tranh mới hoặc các đối thủ hoạt động hiệu quả hơn mức mong đợi.

Bạn cũng nên tính tới cả những tiến triển bất lợi trong lĩnh vực hoạt động của công ty. Quan trọng ở đây là phải phân tách được những thay đổi tạm thời với những thay đổi vĩnh viễn. Trong thời kỳ suy thoái, ngay cả kết quả tài chính của những công ty tốt nhất cũng bị ảnh hưởng. Điều quan trọng là cách những doanh nghiệp này tận dụng những ảnh hưởng tác động lên lĩnh vực hoạt động của họ như thế nào để cải thiện vị thế cạnh tranh của mình.

Lý do thứ ba buộc bạn phải cân nhắc tới việc bán cổ phiếu là vì lý do định giá. Bây giờ, giả sử tất cả

chúng ta đều mua để nắm giữ lâu dài, nhưng đôi khi Ông Thị Trường lại quá yêu cổ phiếu của chúng ta. (Cổ phiếu của chúng ta lại xấu hổ, và không thích sự chú ý thái quá đó!). Khi điều đó xảy ra, hãy cân nhắc tới việc bán nếu giá cổ phiếu tăng lên tới điểm không còn thể hiện được giá trị thực của công ty nữa.

Lý do thứ tư của chúng tôi bắt đầu với một tiếng xuýt xoa. Ô kìa, ai chả mắc sai lầm, như chúng ta đã thấy, ngay cả Buffett cũng vậy mà. Đôi khi, chỉ đơn giản là bạn bỏ lỡ điều gì đó. Bạn làm sai việc gì đó, bạn quá phấn khích với viễn cảnh trước mắt của "điều lớn lao tiếp theo" hay bạn sai lầm theo một cách nào đó. Chỉ đơn giản là chuyện cứ thế xảy ra. Khi nó xảy ra, bạn nên nghiêm túc cân nhắc việc bán nếu lý do căn bản khiến bạn mua lúc đầu hóa ra lại là một sai lầm, nếu đánh giá của bạn quá lạc quan, hoặc nếu bạn đánh giá quá thấp các rủi ro.

Lý do cuối cùng để cân nhắc việc bán cổ phiếu là vì nó ảnh hưởng tới sự ngon giấc của bạn. Lúc trước chúng ta đã nói về việc bạn có thể tiếp nhận rủi ro ở mức độ nào, và đôi khi bạn có thể đánh giá quá cao khả năng chịu đựng của mình. Thật khó để có thể quy sự thanh thản trong tâm hồn bạn ra tiền. Nếu bạn có một khoản đầu tư mà số phận của nó hết trượt bên này lại ngã bên kia khiến bạn mất ngủ, thì đó sẽ là lý do chính đáng để chuyển tiền của bạn tới nơi khác. Suy cho cùng, chúng ta tiết kiệm và đầu tư để nâng cao chất lượng cuộc sống, chứ không phải để phát triển ung nhọt. Đánh thêm vào chỗ đau, suy nghĩ căng thẳng về cổ phiếu có thể khiến bạn mất tập trung và đưa ra những quyết định vội vàng đâu đó trong danh mục đầu tư của bạn. Hãy nhớ, chẳng có chiến tích hay phần thưởng nào dành cho sự liều lĩnh trong đầu tư. Hãy gắn chặt với điều khiến bạn cảm thấy thoải mái.

Cần nhớ: Đôi khi, bạn cần phải bán cổ phiếu đã mua. Sẽ chẳng có vấn đề gì nếu bạn làm như vậy vì những lý do chính đáng.

THẾ GIỚI CỦA ĐÀN ÔNG VÀ PHỤ NỮ CÙNG NHAU ĐẦU TƯ

Cuối cùng, một lời khuyên dành cho tất cả những nhà đầu tư chúng ta, cả nam giới và nữ giới. Hãy coi đây là cơ hội để học hỏi lẫn nhau.

Đối với phụ nữ, bạn có thể học hỏi từ nam giới cách hành động thay vì chờ đợi để bắt đầu đầu tư. Chúng ta đều đã nghe các số liệu thống kê rồi, đúng không? Phụ nữ sống lâu hơn nam giới 5 – 10 năm, và kiếm ít hơn so với nam giới trong suốt giai đoạn sự nghiệp của mình, vì thế họ cần tiết kiệm nhiều hơn cho thời kỳ nghỉ hưu của họ. Phụ nữ không chỉ bắt đầu muộn hơn nhiều, mà còn kiếm được ít hơn. Và bản chất của mức độ sợ rủi ro của chúng ta có thể đồng nghĩa với việc chúng ta thường không đầu tư một cách quyết liệt như mức cần thiết. Vì thế, điều tối quan trọng là ngày càng phải có nhiều phụ nữ nắm quyền kiểm soát tương lai tài chính của mình, và bắt đầu tự mình đầu tư. Đàn ông thường sẵn sàng vào cuộc hơn phụ nữ chúng ta, và chúng ta cần thay đổi điều đó. Chúng ta đã thấy là phụ nữ cũng có khả năng thành công trong đầu tư, vì thế, hãy tận dụng sự thật đó!

Tất nhiên không phải chúng tôi đang khuyên bạn nên bắt đầu đầu tư và giao dịch như một người phụ nữ điên. Nhưng bạn cần bước những bước cần thiết để tham gia vào trò chơi đầu tư. Việc tìm và mở một tài khoản môi giới chiết khấu không phải là điều khó khăn. Có rất nhiều công ty môi giới chào mời với yêu cầu số dư tối thiểu rất thấp và phí giao dịch rất rẻ. Một khi đã tìm được công ty mà bạn thích, chỉ

mất vài phút trên mạng để điền vào các mẫu có sẵn. Bạn chẳng có lý do gì để không làm như thế.

Sau khi mở tài khoản, hãy bắt đầu bằng cách mua một cổ phiếu. Đúng vậy, chỉ một thôi. Hãy chọn điều gì bạn quan tâm, công ty bạn biết rõ và có thể thấy hứng thú với việc dõi theo. Hãy nghĩ về những thương hiệu tiêu dùng hay những công ty bán lẻ để bắt đầu. Hãy tìm ra một công ty mà bạn thích – và hãy mua nó. Hãy hành động.

Khi bạn đã nhập cuộc, hãy đọc mọi điều có thể về công ty đó. Hãy theo dõi kết quả và chất lượng hoạt động của công ty theo quý. Hãy để ý xem cảm giác sở hữu một phần của một doanh nghiệp thú vị như thế nào. Nó có thể rất thú vị, và nên như thế!

Bây giờ, đừng dừng lại ở con số một. Hãy tiến lên. Xây dựng danh mục đầu tư của bạn. Theo sát những gì bạn nắm giữ. Và hãy mỉm cười. Bạn là một nhà đầu tư. Bạn vừa mới nắm giữ tương lai tài chính của bản thân, và bạn nên tự hào vì điều đó.

Nam giới cũng có thể học hỏi được điều gì đó từ phụ nữ. Như chúng ta đã nói trong suốt cuốn sách này, nhân tố quan trọng nhất để đạt được thành công trong đầu tư dài hạn là có khí chất thích hợp. Và đàn ông, trong khi có xu hướng dễ hành động hơn, lại thường hành động quá nhiều, và rất có thể phá hoại cơ hội của mình. Hỡi các quý ông, hãy giao dịch ít đi. Hãy bớt mạo hiểm đi. Hãy giảm bớt sự tự tin thái quá của mình. Nó ảnh hưởng tới việc đưa ra quyết định của bạn, và thậm chí còn có thể gây rắc rối cho thế giới tài chính nói chung. Có lẽ bạn không thể tự mình từ bỏ được các hoócmôn nam tính của mình, nhưng hãy cố khắc phục ảnh hưởng tâm lý phải-thắng-bằng-mọi-giá của nó. Những lên, xuống thất thường của thị trường trong quá khứ hi vọng là sẽ giảm bớt trong tương lai, khi đàn ông có thể học được một chút từ phái nữ.

Tuy nhiên, các quý bà cũng không được lơ là. Bạn không thể cứ ngồi mãi ở đó và trông chờ vào những chiến công hiển hách nhờ vào khí chất của bạn. Bạn phải bắt đầu đầu tư, và để khí chất tuyệt vời của bạn làm việc cho bạn. Suy cho cùng, thực tế, Buffett có thể không phải là một người phụ nữ, nhưng như chúng ta thấy ông lại đầu tư như một người phụ nữ. Bạn có thiên hướng bẩm sinh để theo bước ông. Và bạn cũng có thể xây dựng những kỹ năng để thực hiện điều đó. Đừng bỏ lỡ cơ hội này. Một ngày nào đó, có lẽ chúng tôi sẽ được đọc một cuốn sách viết về tài năng đầu tư của bạn. Ngày đó có thể không bao giờ đến, nhưng chỉ là không thể cho tới khi bạn bắt đầu đầu tư. Hãy biến ngày đó thành ngày hôm nay.

Phụ lục

Phỏng vấn nhà đầu tư giá trị Lisa O'Dell Rapuano, chuyên gia phân tích tài chính CFA, người sáng lập công ty Quản lý quỹ Lane Five

Phỏng vấn nhà đầu tư giá trị Lauren C. Templeton, nhà sáng lập công ty Quản lý quỹ Lauren Templeton

Phỏng vấn nhà đầu tư giá trị Candace King Weir và Amelia Weir của công ty Quản lý quỹ Paradigm

Phỏng vấn nhà đầu tư giá trị Bill Mann của công ty Quỹ Motley Fool Independence và Quỹ Motley Fool Great America

PHỎNG VẤN NHÀ ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ LISA O'DELL RAPUANO, CHUYÊN GIA PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH CFA, NGƯỜI SÁNG LẬP CÔNG TY QUẢN LÝ QUỸ LANE FIVE

Lisa Rapuano thành lập công ty Quản lý quỹ Lane Five vào tháng Một năm 2007, sau nhiều năm làm việc ở công ty Quản lý quỹ Legg Mason huyền thoại, đặt trụ sở ở ngoài Towson, Maryland. Bảy giá trị cốt lõi của công ty Lane Five đã khơi gợi khí chất và tầm nhìn đúng kiểu Buffett. Trong cuộc phỏng vấn bà Lisa vào ngày 9.10.2010 được chép lại nguyên bản ở bên dưới. Chúng tôi thảo luận một vài giá trị trong số đó, và nhiều điều nữa.

Hãy cho tôi biết một chút về công ty Quản lý quỹ Lane Five và những gì bà và các thành viên của mình đang thực hiện để đạt được thành quả đó.

Lane Five là một công ty đầu tư. Chúng tôi được cơ cấu như một loại quỹ phòng hộ, nhưng chúng tôi không thực sự phòng hộ nhiều lắm. Chúng tôi có khả năng bán nhưng chúng tôi cũng không bán nhiều. Điều tôi cố làm là tạo ra một công ty có thể tự do thực hiện đầu tư giá trị thực sự lâu dài. Điều đó có vẻ ngớ ngẩn vì đó chẳng phải là tất cả những gì chúng tôi đang nỗ lực thực hiện sao? Vậy mà, tôi đã trải qua rất nhiều lần vấp váp và thật khó để tạo ra được sự tự do trong thể chế để làm được điều đó một cách đúng đắn. Và áp lực để quản lý một chỉ số hay để không nắm giữ tiền mặt hay để bán theo các sự kiện hay quản lý lợi nhuận từ tháng này qua tháng khác hay để không mắc sai lầm là vô tận. Thật sự rất khó để có thể xây dựng được một doanh nghiệp mà không phải tham gia vào trò chơi đó. Tôi đang nỗ lực gây dựng một công ty có thể tạo ra một chút tự do từ những ràng buộc mang tính thể chế đó để chúng tôi có thể hành nghề của mình. Đó chính là lý do tại sao cơ cấu của công ty chúng tôi lại như vậy.

Còn có hai điều khác nữa, chẳng hạn như, một lúc nào đó trong đời tôi đã quyết định rằng tôi không muốn quản lý 25 tỉ đô la khi trưởng thành, và rằng quá trình thu thập tài sản cũng như đáp ứng những nhu cầu của số tiền đó, và đầu tư trực tiếp với số tiền khổng lồ đó là những điều vượt quá khả năng

của tôi. Chúng tôi có khả năng phát triển gấp nhiều lần so với quy mô hiện tại của mình, nhưng ngay cả nếu lớn gấp nhiều lần, chúng tôi cũng vẫn sẽ chỉ là một doanh nghiệp nhỏ. Thế nên, chúng tôi đã đề ra ý tưởng làm một doanh nghiệp nhỏ để có thể thành công khi vẫn duy trì được quy mô nhỏ và vẫn đầu tư được theo cách đúng đắn.

Bà đã trở thành một nhà đầu tư giá trị như thế nào? Bà có thử qua các phong cách đầu tư nào khác trước khi "nhìn thấy ánh sáng" đầu tư giá trị không?

Tôi thực sự không nghĩ tới việc định nghĩa xem mình là ai cho tới khi đã đi khá xa trên con đường sự nghiệp. Ông chủ đầu tiên thuê tôi thậm chí còn không thuê tôi làm phân tích nghiên cứu. Đó là một công ty nhỏ, công ty Franklin Street Partners ở Chapel Hill (Bắc California), và ông chủ đó là Bob Eubanks. Tôi là nhân viên thứ ba. Công ty của ông vừa mới thành lập, và ông ấy thuê tôi để viết sổ tay giới thiệu công ty. Tôi cũng xây dựng hệ thống máy tính – đó là công ty mới nên tôi đã làm bất cứ việc gì cần làm. Ông ấy có một phong cách rất thú vị. Ông sử dụng rất nhiều bảng biểu, ông rất quan tâm tới sự tăng trưởng. Về cơ bản, ông chỉ tìm kiếm những cổ phiếu tăng giá. Đó là những tiếp xúc đầu tiên của tôi với lĩnh vực đầu tư. Sau này, tôi bắt đầu làm công việc nghiên cứu cho ông.

Năm 1993, tôi rời đó và bắt đầu làm việc cho Bill Miller (ở Legg Mason). Năm đó, Bill chưa phải là một người nổi tiếng, cũng chưa được nhiều người biết tới. Tôi đến đó và tôi đã học được từ Bill cách nhìn nhận lấy đánh giá làm trung tâm. Hãy phân biệt đánh giá với giá trị – đánh giá là một phần của chiến lược trung tâm ở Franklin Street mà tôi đã học được từ Bob. Đánh giá không phải là đặt ra câu hỏi: "Cổ phiếu đó có giá trị không?" mà là: "Nó đang được giao dịch ở đâu, nó được đánh giá ra sao và vị trí xứng đáng của nó là ở đâu". Trên thực tế, đó là đầu tư giá trị, nhưng không cần phải thể hiện theo kiểu: "Hãy xem Graham và Dodd đang làm gì. Hãy xem Buffett đã làm được gì. Hãy cơ cấu điều này một cách triết lý từ dưới lên trên". Cách tiếp cận ở đây có hơi khác một chút.

Chuyển nhanh tới thời của Bill, thời mà tôi đã trở thành một nhà đầu tư trưởng thành hơn. Chúng tôi đã gắn bó hẳn với trường phái đánh giá, nhưng tôi thậm chí vẫn chưa đọc các sách của Ben Graham cho tới tận năm 1997. Điều thú vị là tôi đã không có kiến thức nền như rất nhiều nhà đầu tư giá trị khác.

Đánh giá là việc vô cùng, vô cùng quan trọng và là nhân tố quyết định của những điều chúng tôi đã làm ở Legg Mason, nhưng kết quả chúng tôi đạt được lại rất khác so với điều những người tự vỗ ngực xưng là nhà đầu tư giá trị đã làm. Nghĩa là tôi không dành nhiều thời gian suy nghĩ tới việc mình đang ở trong thị trường con gì – bò, gấu, vịt hay bất kỳ con gì – tôi cũng chẳng dành nhiều thời gian nghĩ tới việc "tôi là một nhà đầu tư giá trị". Đánh giá là điều quan trọng nhất và tôi đã học được điều đó từ một hướng khác. Quan trọng không phải là công ty đó làm gì, công ty đó là ai, ai điều hành công ty đó. Quan trọng nhất là nó có bị định giá sai không? Và cách duy nhất để xác định xem nó có bị định giá sai không là sử dụng biện pháp đánh giá. Tôi sẽ nói lại vấn đề này sau.

Câu nói thích hợp nhất của Buffett mà tôi học được sau này là mọi khoản đầu tư đều là đầu tư giá trị, vì theo định nghĩa, sẽ chẳng có gì tăng giá trên thị trường nếu nó không bị định giá sai ngay từ ban đầu.

Câu nói nổi tiếng của Warren Buffett vẫn thường được nhắc đến là chính khí chất, chứ không phải trí thông minh, là phẩm chất quan trọng nhất mà một nhà đầu tư có thể có. Bà nghĩ khí chất đóng vai trò như thế nào trong thành công của bà trên cương vị một nhà đầu tư?

Tôi nghĩ là nó có hai ảnh hưởng. Hãy để tôi bắt đầu bằng cách nói về những thuộc tính của danh mục đầu tư mà tôi đã chọn. Bạn chọn quản lý tiền theo cách mà bạn nghĩ là có thể tạo nên sự khác biệt, phù hợp với khí chất và phong cách của bạn. Tôi rất giỏi phớt lờ những ồn ào, ầm ĩ, những việc thường nhật không quan trọng, và tôi có thể không giao dịch hàng tháng trời. Tôi không biết những người giao dịch hàng ngày, tìm kiếm xu hướng ngắn hạn và tối đa hóa chiến lược kinh doanh cũng như những điều tương tự như vậy sẽ có một giấc ngủ như thế nào. Với tôi, đó là sự kiên nhẫn, là hoạt động từ tốn, là cẩn trọng, là di chuyển nhẹ nhàng hơn. Tôi cũng không biết tại sao tôi lại đặc biệt giỏi điều đó, nhưng tôi biết đó là một lợi thế mà tôi hơn hẳn so với những người khác. Nhiều khi tôi chẳng hề có cảm giác cần phải "làm gì đó".

Bây giờ tôi cũng không biết đó là hành vi học hỏi được hay là hành vi vốn có. Tôi nghĩ có lẽ là cả hai, vì tôi không phải người điềm đạm nhất trên thế giới này để mà chỉ ngồi một chỗ nghe nhạc Grateful Dead[44]. Thực ra tôi là người cực kỳ có tính ganh đua, và tôi cũng là một người chạy nước rút – không phải là người chạy đường trường, điều đó dường như càng ý nghĩa hơn. Nhưng kiên nhẫn và kỷ luật cũng như làm việc chăm chỉ luôn là những nhân tố quan trọng ngay cả khi đường đua của bạn chỉ dài có 23 hoặc 24 giây. Thế nên tôi nghĩ với tôi, chỉ đơn giản đó là cách tốt nhất để quản lý cảm xúc của bản thân, cách tốt nhất để giảm thiểu số sai lầm của bạn, và điều đó đơn giản có ý nghĩa đối với tôi. Tôi không thể nói là hoạt động trầm hay suy nghĩ dài hạn là đặc tính cá nhân, mà tôi lại tiếp nhận nó vì tôi nghĩ đó là điều có ích.

Một điều khác, và tôi nghĩ đây có lẽ là khí chất hơn là hành vi học hỏi mà có, tôi quan tâm rất nhiều tới việc làm rõ vấn đề và rất ít tới việc người khác nghĩ gì, và vì thế, tôi luôn hơi khác với thông lệ. Nét cá tính và phần khí chất đó của tôi phù hợp với cách đầu tư giá trị dài hạn. Một khi tôi đã xác định được vấn đề và cảm thấy rất tự tin thì tôi có thể phớt lờ tất cả những gì mà người khác nói – tôi không phớt lờ bằng chứng – nhưng tôi có thể phớt lờ những tiếng xì xào, ý kiến của mọi người và tiếp tục củng cố sự tự tin của mình. Điều đó với tôi không khó, thậm chí tôi còn thấy rất dễ dàng.

Buffett nói về việc đánh giá bản thân nghiêm khắc bằng Thẻ Điểm Nội Tâm, chứ không phải thẻ điểm của người ngoài, điều đó có nghĩa là ông không quan tâm những người khác nghĩ gì. Tuy nhiên, bà có cho rằng làm như vậy đôi khi cũng rất khó không?

Bạn cần phải kết hợp hai điều này với nhau: Kết hợp suy nghĩ thoáng, dễ tiếp thu và ham học hỏi với việc không thay đổi ý kiến hay không theo đuổi xu hướng mới nhất. Đó là một con đường thực sự tốt nhưng cũng là con đường thực sự khó đi.

Có rất nhiều nhà đầu tư thành công ở mọi lĩnh vực, nhưng sức mạnh đặc biệt và giá trị dài hạn tiếp thu đặc biệt của tôi nằm ở những việc mà tôi có thể nhìn thấy tương lai khác biệt hơn so với những người khác. Tôi có thể tìm thấy sự tự tin ở một số việc mà thị trường thấy nghi ngại. Có một phần dựa trên chứng cứ, một phần dựa trên phân tích nhưng cũng có một phần dựa trên dòng thời gian mà tôi xem xét nhìn xuyên qua và muốn việc này sẽ tiến triển như thế nào. Tôi sẽ tìm hiểu xem có bao nhiêu việc đã xảy ra trong quá khứ, và sử dụng khả năng nhìn xa trông rộng của mình để làm việc đó, và tôi nghĩ phần đó bắt nguồn từ khao khát muốn hiểu được mọi việc, dù là nhờ đọc sách lịch sử hay nhờ hiểu cách thức vận hành của khoa học – tôi không quan tâm, dù phải sử dụng bất cứ công cụ nào để xác định được nó, tôi cũng sẽ sử dụng. Có được quan điểm đa nguyên tắc này về thế giới là điều sẽ giúp bạn rất nhiều.

Bà ngưỡng mộ và học hỏi từ những nhà đầu tư nào? Họ đã dạy bà những bài học gì?

Tôi ngưỡng mộ và học hỏi bất kỳ người nào có thành tích thực sự xuất sắc, và tôi cố xác định xem làm thế nào họ đạt được sự xuất sắc đó. Tôi sẽ đọc bài phỏng vấn của bất kỳ người nào và sẽ tự hỏi mình có điểm gì chung với người đó, có điểm gì khác với người đó, và tại sao mình lại không làm như vậy? Tôi tận dụng điều đó như cơ hội xác định làm thế nào để làm điều đó tốt hơn, nhưng hiển nhiên là có những người tôi gắn kết chặt chẽ hơn những người khác. Thật thú vị, họ không nhất thiết phải là những người có cách làm giống như tôi.

Bill Miller là người hùng của tôi. Ông đã cho tôi những khối đá nền tảng để xây dựng sự nghiệp của mình, tôi và ông đã kết hợp với nhau rất, rất ăn ý. Chúng tôi đã tạo ra một quy trình mà tôi nghĩ là rất đặc biệt khi tôi còn làm ở Legg Mason từ năm 1993 đến năm 2003. Tôi học hỏi từ ông, và ông cũng học hỏi từ tôi – tôi hi vọng là được một chút. Chúng tôi đã có một quãng thời gian tuyệt vời.

Bill chỉ là người duy nhất người tôi thực sự quen biết. Tất cả những người khác tôi đều không quen. Tôi chỉ đọc về những việc họ làm, và tôi nhìn rồi nói: "Những phần việc mà họ đã làm, giúp tôi làm việc của mình tốt hơn". Người lạ lùng nhất trong số đó là Bruce Berkowitz. Điều ông nói như thể xuất phát từ chính miệng tôi, dù rằng chúng tôi còn chưa bao giờ sở hữu cùng một loại cổ phiếu. Chỉ là khi ông lý luận, tôi thực sự cảm thấy có sự gắn bó với ông.

Tôi học được rất nhiều từ những cuốn sách của những tác giả, ai cũng tìm đọc Seth Klarman, Ben Graham và Warren Buffett. Và tôi cố tiếp thu điều họ nói và học hỏi từ họ, nhưng điều khác biệt là tôi không cố trở thành những người đó. Tôi không xem mọi điều họ nói là cẩm nang. Vì đó là điều hợp với họ, và đó chính là lý do tại sao họ lại giỏi. Họ đã tìm thấy điều họ giỏi.

Tôi không nghĩ mình có thể tiếp nhận phong cách của một ai đó khác. Tôi không có thần tượng về đầu tư, tôi không cố trở thành một ai cả. Tôi chỉ cố để học hỏi từ mỗi người bọn họ, và tôi nghĩ mình khác người này như thế nào, khác người kia như thế nào.

Ngay cả khi bạn nói chuyện với Bill Miller, người mà tôi cảm thấy rất gần gũi, ông cũng sẽ nói cho bạn tất cả những điều không ổn ở tôi, một trong số đó là ngưỡng thuyết phục của tôi quá cao, có nghĩa là tôi phải làm rất nhiều công việc phân tích trước khi cảm thấy thoải mái khi làm một việc gì đó. Tôi cần một mức độ chắc chắn cao hơn những người khác. Nhưng nếu bạn nhìn vào mức độ chắc chắn tôi cần, có lẽ nó sẽ thấp hơn rất rất nhiều so với mức Buffett hay Seth Klarman yêu cầu.

Vậy nên tôi đọc về tất cả những người đó, và tôi nghĩ họ thật tuyệt. Tôi thích đọc về một số người không thuộc diện được mọi người yêu thích. Tôi thường cố xác định: "Họ phản ứng như thế nào trong lúc khó khăn, nghịch cảnh?": Tất cả những người này đều có thành tích thực sự tốt, tốt hơn thành tích của tôi lúc này, có lẽ tất cả những người đó đều có điều gì đó để dạy cho tôi. Tôi cố xác định điều nào trong số những điều họ đang làm có thể áp dụng vào bộ kỹ năng của tôi, khí chất của tôi, công ty của tôi và nhóm của tôi. Và nếu nó phát huy tác dụng, tôi sẽ nỗ lực học hỏi để tích hợp nó.

Tôi nghĩ đây là một điểm quan trọng vì như chúng ta đã nói trong cuốn sách này, Buffett bắt đầu như một Ben Graham thuần túy, nhưng theo thời gian ông lại thiên về chất lượng hơn và giống Phil Fisher hơn, phần lớn là nhờ ảnh hưởng của Charlie Munger. Điều quan trọng là mọi người phải nhận ra rằng họ có thể và nên học hỏi từ những bậc thầy nổi tiếng này, nhưng họ không bao

giờ được sợ làm theo cách của riêng mình.

Đúng vậy. Bạn có những kinh nghiệm khác, bạn đến từ một thế hệ khác, bạn được giáo dục khác, bộ não của bạn khác, cha mẹ bạn khác. Thế nên điều khiến tôi phát điên là sự tôn thờ Buffett thuần túy. Tất nhiên, Buffett thật vĩ đại, ông có thành tích tuyệt vời, nhưng ông sẽ không nói cho bạn mọi điều diễn ra trong đầu ông. Bạn không thể tái tạo nó, bạn không thể sao chép nó. Công việc này quá cạnh tranh để có thể bắt chước một người nào đó. Như tôi đã từng nói ở Đại hội Đầu tư Giá trị: "Tôi không phải Warren Buffett và các bạn cũng thế". Vậy nên, hãy cẩn thận để không trở thành một người nào đó khác. Hãy xác định vị trí của riêng bạn, và hãy là chính mình.

Trong danh sách những giá trị cốt lõi của Công ty Quản lý quỹ Lane Five, bà có nhắc đến giá trị "Làm việc với những người kiệt xuất". Chúng ta biết Buffett cũng rất coi trọng những mối quan hệ của ông, dù ông mua toàn bộ công ty và giữ nguyên nhóm quản lý hiện hành hay mua một phần công ty với nhóm quản lý mà ông ngưỡng mộ. Có hai câu hỏi cho vấn đề này – bà định nghĩa "kiệt xuất" như thế nào và bà gợi ý như thế nào cho nhà đầu tư trung bình để có thể đánh giá được ban quản lý của công ty mà nhà đầu tư đó đang định đầu tư vào?

Có ba kiểu người khác nhau mà bạn làm việc cùng. Đó là nhóm của bạn, người làm việc cho bạn hoặc làm việc cùng bạn. Đó là khách hàng của bạn. Và thứ ba, đó là những công ty bạn đầu tư vào cùng những người làm việc trong những công ty đó. Chúng tôi cố gắng áp dụng giá trị cốt lõi đó với cả ba đối tượng.

Tôi định nghĩa "người kiệt xuất" theo cách sau: Với những người làm việc cho tôi hoặc làm việc cùng tôi, những cộng sự khác trong công ty – sự kiệt xuất của họ không nhất thiết phải giống như sự kiệt xuất của tôi. Vấn đề ở đây là hỏa lực trí tuệ. Phần quan trọng nhất là tính tò mò và dải quan tâm rộng, và có ham muốn tìm hiểu vấn đề. Tò mò là phần quan trọng nhất đối với tôi, vì ngay cả với người có chỉ số IQ rất thấp, nếu họ có tính tò mò, họ vẫn có thể làm nên chuyện. Tôi thích người đọc sách ngấu nghiến. Tôi thích người làm nhiều việc thú vị.

Trở lại vấn đề khác với thông lệ, tôi thực sự không thích những người mà sự nghiệp của họ chỉ là điều họ bảo bạn phải làm – theo học Ivy League, Goldman Sachs trong hai năm, trường kinh doanh, tìm một công việc ở một quỹ phòng hộ nào đó. Những người như thế không thu hút được sự quan tâm của tôi. Đó là cách tôi định nghĩa kiệt xuất. Và lý do để đây là một trong những giá trị cốt lõi của chúng tôi là tôi có một phong cách không dành cho tất cả mọi người, cũng không dành cho tất cả khách hàng. Vậy nên, điều xảy ra ở đây là có một cơ chế tự lựa chọn cho những người được xem là cộng sự/đối tác rất hạn chế của tôi – đối tác trong quỹ của tôi so với những cộng sự trong công ty của tôi. Họ cũng thường là những người tôi thích nói chuyện cùng.

Sau đó là vấn đề quản lý. Tôi bẻ những nguyên tắc ở đây một chút vì kiệt xuất có rất nhiều cách để tự thể hiện bản thân. Trên thực tế, tôi đã phát hiện ra rằng chỉ vì ai đó là một người thực sự thông minh không có nghĩa họ là người quản lý tuyệt vời của một công ty. Vậy nên, để đánh giá khả năng quản lý của họ, tôi thường tìm hiểu xem họ có giỏi phân bổ tài sản không. Không phải chỉ là bạn mua loại cổ phiếu nào hay bạn sử dụng hình thức nợ nào. Tôi cũng đánh giá bạn tài trợ cho hoạt động nghiên cứu và phát triển nào, bạn chọn cách phát triển ra sao, bạn có hiểu thu nhập ngoài lãi trong doanh nghiệp của bạn không, và bạn có biết khi nào là lúc thích hợp để không đầu tư không. Tóm lại, tôi đánh giá

chất lượng quản lý chủ yếu dựa vào việc họ có biết phân bổ miếng bánh tiền vốn không.

Tôi cố đánh giá điều đó trước mà không cần phải gặp mặt họ, vì một người lẻo mép có thể dễ dàng làm rối tung tất cả lên. Nếu tôi đang đầu tư vào một công ty không cần cải cách, thì tôi sẽ cố đánh giá nó bằng con số. Họ đã làm được những gì? Họ có mua lại cổ phiếu khi việc đó có ý nghĩa không? Họ có sử dụng đòn bẩy khi việc đó có ý nghĩa không? Các vụ mua lại của họ có gia tăng giá trị không? Họ có cải thiện tỉ suất sinh lời trên vốn không? Họ có giỏi điều đó không? Đó là biện pháp quan trọng để xác định đó có phải là một ban quản lý giỏi hay không.

Tiếp đó bạn cần phải hỏi: "Liệu có thành công không?" Điều đó khó đánh giá hơn rất nhiều. Khi đó, bạn cần dựa vào sự đánh giá của con người, điều này được xem là công cụ đánh giá ít đáng tin nhất mà chúng ta có. Tôi cũng có rất nhiều vấn đề ngớ ngẩn về một số kiểu quản lý nhất định mà tôi không muốn làm bất cứ việc gì cùng. Đó là những nguyên tắc kiểu như: "Hành vi của họ như thế nào? Họ có thực sự có chí tiến thủ không? Có phải dường như họ quá phấn khích với vấn đề tăng trưởng không? Họ có quá dễ trượt dốc trong lúc nguy khốn không? Họ có quá chú trọng về doanh số không?" Bạn biết đấy, đó là những câu hỏi cơ bản về tính chính trực. Tôi thích kiểu người nhàm chán, không sôi nổi, không viển vông mà quan tâm tới việc làm điều đúng đắn hơn là kiểu người cố thuyết phục tôi rằng họ là những người tuyệt vời nhất.

Đối với các nhà đầu tư trung bình, họ có thể làm những phép tính như tôi đã làm, tức là xem xét "lịch sử" phân bổ vốn của những người quản lý. Đó là điều ai cũng có thể làm, bạn chỉ cần những bản báo cáo được công bố để làm việc đó. Nhưng đánh giá khách quan về một nhóm quản lý là việc khó hơn nhiều. Bạn không thể nói là tin hay không tin một người chỉ vì nhìn thấy người đó trên kênh CNBC.

Tuy nhiên, bạn có thể học được rất nhiều từ những cuộc gọi hội đàm. Bạn có thể học được rất nhiều từ cách họ trả lời các câu hỏi, họ có trả lời thẳng thắn không, họ cơ cấu câu trả lời như thế nào, họ hiếu chiến hay họ nhã nhặn. Nhưng là một cá nhân, bạn thiếu một chút may mắn để có thể tiếp cận được với họ ở mức cần thiết. Và thành thật mà nói, ngay cả một doanh nghiệp nhỏ như tôi cũng không phải lúc nào cũng có thể tiếp cận với các CEO và CFO. Tôi thường phải chiếm được tình cảm của họ bằng cách chứng minh rằng tôi đã hoàn thành mọi việc, và điều đó thường tốn rất nhiều thời gian. Cuối cùng tôi cũng làm được. Tuy nhiên, đôi khi cần phải gọi điện rất nhiều, hỏi những câu hỏi mà người phụ trách quan hệ của nhà đầu tư không thể trả lời được để chứng minh sự quan tâm của chúng tôi cũng như phẩm giá và công việc chúng tôi đã làm được trước khi nhận được sự quan tâm của CEO hoặc CFO đó.

Thi thoảng bạn cũng có thể gặp được một nhóm quản lý thành công. Chẳng hạn, khi Ed Breen tiếp quản công ty Tyco năm 2002, thì vào thời điểm đó nó là một hiểm họa. Ông nhận cuộc gọi, và đây là một công ty vô cùng phức tạp, vậy mà ông có thể nói về nó bằng những thuật ngữ đơn giản nhưng không giản dị thái quá. Ông rút gọn nó vào những thành tố chính. Bạn có thể kết thúc cuộc gọi hội đàm với ông và nghĩ: "Cũng không đến mức quá khó. Sao các công ty khác lại phải trầm trọng hóa nó như vậy nhỉ?". Bạn sẽ thắc mắc: "Làm sao ông ta có thể làm được việc đó?" và sau đó bạn lại nghe những cuộc gọi khác, những cuộc gọi từ những người có thể đã bị ảnh hưởng quá nhiều của phố Wall, có thể không hiểu hết về những thành phần cấu tạo của chính họ, họ cho rằng phải thay đổi câu chuyện của mình. Bạn có thể kết thúc cuộc gọi và nghĩ: "Ông này không hiểu gì. Ông ta không biết cách điều hành doanh nghiệp cụ thể này và không biết cách giới thiệu nó với phố Wall theo cách đơn giản. Hoặc là ông ta chỉ đang cố nói với chúng ta điều chúng ta muốn nghe".

Tôi nghĩ ai cũng có thể lắng nghe cuộc gọi hội đàm và kết luận: "Người này có thực sự hiểu doanh nghiệp của họ không và nếu mình làm việc cho ông ta, liệu mình có làm theo những gì ông ta bảo không? Mình có thấy phấn khích và sẵn sàng nhập cuộc không?" Chỉ có thể là có hoặc không. Ban quản lý có làm được điều đó không? Tin hay không tùy bạn, nhưng có nhiều công ty mà người quản lý chẳng hiểu gì cũng như chẳng biết họ đang ở đâu.

Một giá trị cốt lõi khác của công ty bà là "Học và đọc rộng". Đây cũng là điều được xem là huyền thoại của Buffett cũng như của cộng sự Charlie Munger. Tại sao bà lại nghĩ điều này quan trọng?

Nó quan trọng vì thế giới rất phức tạp và đòi hỏi khả năng thích nghi cao. Tôi không biết tại sao lại thế, tôi không có nền tảng lý luận thần học hay lý thuyết nào cho nó, nhưng hết lần này tới lần khác, tôi chú ý thấy rằng trong thế giới có những mô hình lặp lại ở những hệ thống dường như chẳng có liên quan gì với nhau. Vậy nên đối với tôi có những điều về thị trường tương tự như cách vận hành của hệ thống sinh học. Và chắc chắn chúng ta biết nhiều về hệ thống sinh học hơn so với những gì chúng ta biết về thị trường, vì thế, nếu tôi có thể học về những hệ thống sinh học, và những hệ thống ấy có thể cho tôi một chút hiểu biết về cách vận hành của lĩnh vực này thì thật hữu ích.

Mô hình lịch sử cũng có nhân tố khác, không chỉ là hệ thống, mà là sự kiện, kiểu như cách chiến tranh xảy ra, cách các nền văn hóa nổi lên, cách nhân khẩu học ảnh hưởng tới quốc gia, cách sự kiện tự nhiên ảnh hưởng tới đất nước – mặc dù không liên quan trực tiếp và khá mơ hồ nhưng chúng đem lại sự gắn kết lớn hơn trong não của bạn, não của bạn trở nên mạnh hơn, và bộ máy nhận biết mô hình trở nên tốt hơn. Bạn có thể tạo ra những gắn kết mà người khác có thể không tạo ra được. Đó là điều xảy ra ở mức độ rất rộng.

Giờ bạn cần phải cẩn thận, vì bạn có thể phải làm việc 12 tiếng mỗi ngày về một thứ trong suốt phần đời còn lại của mình, và vẫn không có được 100% thông tin. Nhưng đó chính là động lực để tiếp tục tò mò, và người có bản tính muốn học và đọc rộng thường là người có khả năng phân tích tốt hơn. Thứ hai, việc đọc sâu, đọc rộng giúp bạn có một mô hình, quan hệ và mạng lưới vững chắc hơn – những điều mà tôi nghĩ là có thể giúp bạn hiểu được cách vận hành của thế giới.

Thường ngày bà đọc gì?

Thường ngày không quan trọng bằng lâu dài, theo thời gian, nhưng mỗi ngày bạn cần phải đọc kiểu phòng thủ. Bạn cần phải cập nhật những việc đang xảy ra, đọc tin tức kinh doanh – một việc rất khó chịu, nhưng bạn cần phải làm. Như thế là phòng thủ hơn tấn công.

Có một vài nhóm lớn, vì thế hãy cùng xem lịch đọc của tôi. Thứ nhất, tôi luôn dành chỗ cho việc đọc tiểu thuyết, và tôi biết nói thế có vẻ hơi ủy mị. Tuy nhiên tôi cũng dành thời gian cho tiểu thuyết, vì tôi nghĩ tiểu thuyết đi sâu vào tâm lý con người, và tôi thích đọc tiểu thuyết, hơn nữa thể loại sách này còn giúp bạn không phải đau đầu với những bản báo cáo 10-K và 10-Q[45]. Tôi rất cảnh giác với những người nói tôi không có thời gian để đọc tiểu thuyết vì tôi có rất nhiều bản báo cáo 10-K phải đọc.

Ngoài loại đó, còn ba loại khác. Đầu tiên là khoa học. Vẫn theo kiểu gián tiếp và vô định hình – bạn để nó quét qua bạn, và thi thoảng lại có điều gì đó nảy ra khiến bạn thốt lên: "Ôi, Chúa ơi, giờ thì tôi đã hiểu nó vận hành ra sao". Vậy nên tôi rất thích đọc sách khoa học. Loại sách này rất phong phú –

tôi sẽ đọc về giai đoạn cách mạng, tôi sẽ đọc về giai đoạn tâm lý, năm ngoái tôi đã đọc về bộ não rồi. Những thứ liên quan tới thời tiết cũng thực sự hấp dẫn đối với tôi.

Một loại khác là chiến lược hay cạnh tranh – những cuốn sách liên quan tới kinh doanh nhiều hơn, nhưng không hẳn là 100% về công việc kinh doanh. Đó có thể là những cách nhìn nhận khác nhau về thế giới. Đó có thể là đọc *Chiến lược cạnh tranh* (Competitive Strategy) của Michael Porter. Mà cũng có thể là đọc bất cứ cuốn sách nào về sự phát triển của các ngành và cách suy nghĩ, đánh giá về vị thế cạnh tranh. Đó cũng có thể là đọc một cuốn sách của Michael Eisner hay đọc cuốn *Cuộc chiến Disney* (Disney War), hay đọc *Từ tốt đến vĩ đại* (Good to Great), hay những cuốn sách của Roger Lowenstein – những kiểu sách này bạn không cần phải đọc cả cuốn, nhưng chúng vẫn có thể giúp bạn hiểu cách thức hoạt động của một doanh nghiệp, và chúng thực sự rất hữu ích. Sau đó, tôi sẽ nghiên cứu thật nhiều về tài chính hành vi.

Bà có thể kể tên một vài cuốn sách về đầu tư hoặc kinh doanh yêu thích của bà không?

Hãy để tôi kể tên những cuốn sách mà tôi đã đọc lại. Những cuốn sách mà tôi đọc đi đọc lại là cuốn *Những ý tưởng vốn* (Capital Ideas) của Peter Bernstein, cuốn *Nền Giáo dục của một nhà đầu cơ* (Education of a speculator), *Bóng tiền* (Moneyball). Tôi đã đọc hàng triệu cuốn sách khác, nhưng tôi không quay lại và đọc *Phân tích chứng khoán* (Securities Analysis). Thực sự thì tôi sẽ quay lại và đọc cuốn *Nhà đầu tư thông minh* (The intelligent investor) nhiều hơn cuốn Phân tích chứng khoán đó. Đó là những cuốn sách tôi đã đọc lại. Không phải mỗi năm, nhưng có lẽ cứ cách năm hoặc đại loại thế, những cuốn sách đó lại nhắc tôi nhớ tại sao tôi lại làm điều tôi đã và đang làm.

Sai lầm lớn nhất của bà trong vai trò một nhà đầu tư là gì? Bà đã học được gì từ sai lầm đó?

Tôi đã phạm phải rất nhiều sai lầm, nên khó có thể chọn được một. Nhưng tôi có thể nói với bạn rằng tất cả chúng là cùng một sai lầm. Trước tiên, có hai việc bạn cần phải phân biệt trong công việc của chúng tôi, đó là có sai và có sai lầm. Hai điều đó không hoàn toàn giống nhau. Tôi thực sự quan tâm tới quá trình chứ không quan tâm tới kết quả.

Sai là khi bạn áp dụng quá trình đúng nhưng kết quả không được tốt. Bạn nhìn lại và nói: “Được rồi, dựa trên thông tin mình có lúc đó, liệu mình có đưa ra quyết định giống như vậy không?”. Nếu bạn xác định được rằng bạn đã áp dụng đúng quá trình và bạn đã làm hết sức có thể, và rằng bạn đã đưa ra quyết định sai với một quá trình đúng, thì hoàn toàn không sao. Hãy chấp nhận nó và hãy tiếp tục tiến bước.

Những kết quả không tốt do quá trình không tốt – hoặc đôi khi bạn còn có thể đạt được kết quả tốt với quá trình không tốt, nhưng chúng ta sẽ tập trung vào những kết quả không tốt và quá trình không tốt – mới là những điều bạn cần phải quan tâm thực sự.

Đây là một ví dụ mới nhất cho điều đó. Tôi sẽ kể cho bạn sai lầm gần đây nhất. Tôi đã mất rất nhiều tiền cho rất nhiều thứ vào năm 2008, nhưng thứ khiến tôi thấy “củ chuối” nhất là việc đầu tư vào công ty xe ô tô Renault. Phân tích của chúng tôi thực sự rất tốt. Có vẻ như chẳng có điều gì về Renault mà chúng tôi không biết hoặc không hiểu, hay không nắm bắt được. Bạn mua Renault và sau đó bán Volvo cùng Nissan với giá trị tương ứng vì Renault sở hữu 44% của Nissan và 20% của Volvo Truck, do đó bạn có thể tạo ra giá trị lõi cho thương vụ Renault miễn phí. Năm 2008, nền kinh tế suy sụp và hiển

nhiên các công ty ô tô hoạt động đặc biệt ảm đảm vào thời điểm cụ thể đó, kết quả là chúng tôi đã mất rất nhiều tiền không chỉ vì giá giảm, mà còn vì Renault giảm xuống thấp hơn cả Nissan và Volvo. Như vậy là một thương vụ với con số không đã biến thành một thương vụ với con số âm vô cùng lớn. Cũng không sao, đó là một sai lầm có thể hiểu được – làm sao bạn có thể biết khi nào thì nền kinh tế sụp đổ chứ? Tôi không tự trách mình vì việc đó.

Trong sai lầm đó tôi đã làm hai việc khiến bản thân hoàn toàn lạc hướng. Thứ nhất, thông thường tôi vẫn tự cứu mình khỏi những sai lầm nghiêm trọng như phá sản hay những việc tương tự như vậy bằng cách tránh những doanh nghiệp như doanh nghiệp ô tô. Tôi có thể thay đổi, cải cách, có thể làm những điều lộn xộn, nhưng tôi thường không làm *như thế*. Khi nhìn lại việc đó, tôi nghĩ có lẽ vì mọi thứ xuất hiện rất rẻ trước mắt tôi vào thời điểm đó, thời điểm đầu năm 2008, nên tôi đã làm hơi quá trong việc này. Tôi đã dành phần nhiều danh mục đầu tư của mình vào nó vì nó rất rẻ và việc đó thì cũng dễ hiểu thôi. Vậy vấn đề là rót quá nhiều tiền vào đó, vào một thương vụ không được tốt, vì thế khi bạn sai, bạn không được cứu vãn nhờ mặt tốt của nó.

Và ở đây còn có thêm một bài học nữa – có lẽ là bài học dễ nhất để không bao giờ được phép lặp lại một lần nữa – tôi đã nhận được rất nhiều phản hồi tốt cho thương vụ này. Tất cả mọi người đều nói nó rất tuyệt. Tôi đã trình bày nó trong Đại hội Đầu tư Giá trị và tất cả những gì tôi nhận lại chỉ là: "Chúa ơi, đó đúng là ý tưởng tuyệt vời nhất". Tôi nhắc tới nó trong các cuộc họp khách hàng và họ cũng nói: "Thật tuyệt! Quá tuyệt vời! Bà sẽ kiếm được rất nhiều tiền từ vụ này". Vậy là đã quá dễ dàng đến một nửa rồi.

Để cho niềm tin của bạn bị ảnh hưởng bởi phản ứng của người khác được xem là dấu hiệu cảnh báo nguy hiểm sắp tới vì thông thường, khi tôi đầu tư vào một thứ gì đó, đặc biệt là trong giai đoạn đầu chứ không phải sau khi chuyện đã đi vào hoạt động, mọi người thường nghĩ tôi sai. Chẳng ai nói với tôi nó tuyệt vời như thế nào cả.

Có rất nhiều bài học nho nhỏ ở đó, nhưng tôi nghĩ bài học lớn nhất là: Việc tìm kiếm sự củng cố bên ngoài cho ý tưởng thường không khiến cho ý tưởng tốt hơn. Và do đó, có lẽ tôi đã không nhận ra những điểm khiếm khuyết của nó. Tôi đã quá tự tin. Và kết quả chúng tôi nhận được thật kinh khủng. Ngay cả khi chuyện đó không xảy ra vào năm 2008 thì sự tự tin thái quá vào một thương vụ tồi và một vị trí quá lớn được xem là khởi đầu cho một chuỗi khó khăn. Một phần quá trình của chúng tôi là tránh những việc mà ở đó khi bạn sai, trong thương vụ ấy không giúp được gì cho bạn, mà lại thực sự làm tổn hại tới bạn. Bản chất của chính thương vụ đó làm tổn hại tới bạn. Thật là ngớ ngẩn.

Bà rút ra được bài học gì, nếu có, từ sự sụp đổ của thị trường vào mùa thu năm 2008? Bà có thay đổi gì về phong cách đầu tư hay cách tiếp cận của mình không kể từ đó?

Có và không. Chúng tôi đã có một năm 2008 kinh khủng. Chúng tôi cũng bị mắc kẹt như tất cả những người khác. Chúng tôi bắt đầu chặng đường dài quá sớm. Tôi bắt đầu hiếu chiến hơn ngay trước khi Lehman sụp đổ. Đó là bài học tốt về sự kiên nhẫn. Quá trình đánh giá cẩn thận trọng phải thoáng qua. Không cần lúc nào cũng phải mua những "chỗ trũng". Bạn có thể kiên nhẫn hơn. Đó có lẽ là bài học mà tất cả những nhà đầu tư cần phải học đi học lại. Đó là kiểu tự củng cố bản thân.

Nhưng nhìn từ quan điểm "thay đổi", tôi luôn hơi vội vàng. Khi điều gì đó đạt tới mức giá mà tôi nghĩ là giá tốt tôi sẽ bắt đầu mua và thị trường có thể quyết định chào bán nó với giá thậm chí còn tốt hơn

trong một giai đoạn khá dài trước khi nó bắt đầu chạm đáy. Vì vậy tôi cần phải chấp nhận rằng đó là một phần quá trình của chúng tôi, và tôi không thể làm gì được. Đó là một phần của đầu tư. Có những lúc tôi nhìn và nói: "Mình không nên vội vã như vậy. Mình không nên hấp tấp như vậy". Nhưng đồng thời, đó cũng là một phần dẫn đến thành công của chúng tôi, vì thế, tôi không thể lờ đi điều đó mà không loại trừ một vài thành công quan trọng của chúng tôi theo thời gian. Tôi có thể làm tốt hơn với những thứ mà tôi đang nắm giữ khi mọi việc bắt đầu sụp đổ. Một trong những nguy hiểm mà những nhà đầu tư giá trị dài hạn giống như tôi gặp phải là chúng tôi sẽ nhìn qua những tảng đất cỏ, và có lẽ, tôi có thể làm tốt hơn việc phân biệt giữa những tảng đất cỏ và những chiếc lỗ đen khổng lồ.

Nhưng chúng tôi đã quay lại và đã nhìn mọi việc mà chúng tôi đã làm sai, và phần nhiều trong số đó là tiến hành sai chứ không phải quá trình sai. Vậy nên chúng tôi không thay đổi nhiều về quá trình. Chúng tôi chỉ thêm vào một vài biện pháp an toàn. Chúng tôi cố gắng thêm một vài phân tích tốt hơn về sự sụt giảm của thị trường, nhưng khi bạn có một vài giao dịch đi xuống, hay đánh giá theo giá thị trường đi xuống, mọi việc sẽ khác so với việc thương vụ của bạn đi xuống. Vậy nên khi nhìn vào việc đó, chúng tôi đã nói: "Một vài nguyên nhân khiến chúng ta mất tiền năm 2008 sẽ lại xảy ra với chúng ta, và, được thôi, không sao cả".

Tôi biết năm 2008 thật tồi tệ, và tôi không muốn cổ súy gì cho nó, nhưng quả thực tôi rất hạnh phúc là chúng tôi đã không thay đổi nhiều lắm. Tôi đã chứng kiến rất nhiều người thay đổi mọi thứ họ đã làm và phản ứng lại điều đó thực sự rất không tốt. Vậy nên đúng là chúng tôi đã học được một số điều, và đúng là chúng tôi đã thay đổi một vài ứng dụng trong quá trình của chúng tôi, và chúng tôi đã cố gắng nhấn mạnh những điều có thể giúp chúng tôi làm tốt hơn, nhưng về cơ bản, những điều cốt lõi vẫn được giữ nguyên. Chúng tôi không đột nhiên quyết định chúng tôi sẽ rào giậu kỹ lưỡng. Chúng tôi không đột nhiên quyết định chúng tôi sẽ là những nhà giao dịch vĩ mô. Chúng tôi không đột nhiên quyết định sẽ đi tắt. Chúng tôi đã nói: "Chúng ta đã đưa ra quyết định rất có ý thức khi làm việc đó theo cách này, và đó là vì chúng ta nghĩ nó có tác dụng về lâu về dài, và tôi vẫn tin là như vậy".

Nếu có một lời khuyên dành cho những nhà đầu tư mới bắt đầu, bà sẽ nói gì?

Đừng xem kênh CNBC. Òa, đó chỉ là một lời nói đùa thôi, còn thông điệp thực sự là: "Bạn cần phải tìm ra chiến lược của riêng bạn". Bạn không thể sao chép hay phản ứng với người khác. Đó là một quá trình tự phân tích. Hãy tập trung vào điều bạn làm tốt và bộ kỹ năng của bạn, đừng lo lắng những người khác đang làm gì.

PHỎNG VẤN NHÀ ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ LAUREN C. TEMPLETON, NHÀ SÁNG LẬP CÔNG TY QUẢN LÝ QUỸ LAUREN TEMPLETON

Như chúng ta đã học trong Chương ba của cuốn sách này, Lauren Templeton đã đầu tư từ khi còn là một bé gái. Là cháu gái của Sir John Templeton[46], đầu tư giá trị thực sự chảy trong huyết quản của cô. Công ty của cô, công ty Quản lý quỹ Lauren Templeton, đặt trụ sở ở Chattanooga, Tennessee. Tôi tiến hành cuộc phỏng vấn này với Lauren vào ngày 22 tháng Chín năm 2010.

Hãy cho tôi biết một chút về công ty Quản lý quỹ Lauren Templeton. Công ty được cơ cấu như thế nào và mục tiêu đặt ra của bà là gì?

Chúng tôi là công ty quản lý tài sản được thành lập năm 2001. Công ty thuộc 100% sở hữu của tôi, do đó, nó là một công ty thuộc sở hữu của phụ nữ. Chúng tôi bắt đầu với sản phẩm quỹ phòng hộ, nhưng từ đó chúng tôi cũng chuyển sang kinh doanh tài khoản được quản lý riêng biệt, lâu dài. Chúng tôi là một công ty đầu tư giá trị tập trung chủ yếu vào săn tìm các thương vụ quốc tế. Và, hiển nhiên, chúng tôi đang nỗ lực đem lại sự giàu có cho các nhà đầu tư của mình bằng cách đầu tư tiền của họ một cách hiệu quả nhất có thể.

Bà trở thành nhà đầu tư giá trị như thế nào? Bà có thử qua phong cách đầu tư nào khác trước khi "nhìn thấy ánh sáng" của đầu tư giá trị không?

Như bạn đã biết, tôi lớn lên trong gia đình Templeton, một gia đình của những nhà đầu tư giá trị thực sự. Tôi bắt đầu mua cổ phiếu khi mới bảy hay tám tuổi. Bố tôi cho phép tôi mua mỗi cổ phiếu một tháng, bất kỳ cổ phiếu nào mà tôi muốn. Ông sẽ mua giúp tôi. Và ông sẽ nhận tờ chứng nhận sở hữu cổ phiếu, vì thời điểm đó họ gửi cho bạn một tờ chứng nhận thực sự, ông sẽ đóng khung và treo tờ chứng nhận đó lên tường phòng tôi. Vì vậy, khi tôi còn nhỏ, tường phòng tôi được dán bằng loại giấy đặc biệt, là những tờ giấy chứng nhận sở hữu cổ phần.

Ban đầu, như bất cứ đứa trẻ nào, tôi cũng mua cổ phiếu của các công ty quen thuộc, như Disney, Wal-Mart, Gap… Sự thật là tôi không mấy quan tâm tới giá trị của những tờ giấy chứng nhận đó, nhưng dù sao thì chúng cũng rất quan trọng vì tự nhiên, tôi nghĩ, suy nghĩ trẻ con thôi, rằng mình là chủ sở hữu của một trong những công ty đó. Tôi nhớ mình đã khoe khoang với các bạn ở sân chơi rằng tôi sở hữu một phần của Disney. Và họ không thể tin được điều đó.

Nhưng tôi nghĩ chính cách nhìn nhận đầu tư thông qua con mắt của một người sở hữu doanh nghiệp đó đã hướng nhà đầu tư vào phong cách đầu tư giá trị. Với tôi, đầu tư giá trị là phong cách sống. Trong mọi lĩnh vực khác của cuộc sống, tôi luôn tìm kiếm món hời tốt nhất so với giá trị của thứ gì đó – mua ô tô hay mua nhà, và tại sao tôi lại không làm điều tương tự với thị trường chứng khoán? Tôi đã lớn lên theo cách đó. Gia đình tôi rất giàu có. Bố tôi cũng rất giàu có. Ông sở hữu một cửa hàng phần cứng trong khu vực, nhưng bố và mẹ tôi đã tiết kiệm 50% toàn bộ số tiền họ kiếm được. Bác John của tôi nói bác cũng làm như vậy. Tất nhiên, họ tiết kiệm để chờ cơ hội rút ra và mua cổ phiếu của các doanh nghiệp được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán. Nếu bạn mua một phần của một doanh nghiệp, bạn sẽ muốn mua được phần tốt nhất với số tiền của mình và sẽ tìm đến nơi nào bạn thấy giá trị tốt nhất.

Vậy nên tôi có thể nói mình vẫn luôn là một nhà đầu tư giá trị. Tất nhiên, hiện nay tôi đã đọc và nghiên cứu nhiều phong cách đầu tư khác, nhưng chẳng có phong cách nào trong đó phù hợp với tôi. Tôi nghĩ đầu tư giá trị là đầu tư vào thị trường chứng khoán. Những phong cách và chiến lược khác đối với tôi có vẻ giống đầu cơ hơn. Tôi không tiếp cận thị trường chứng khoán như một sòng bạc. Tôi không đánh bạc trong thị trường chứng khoán. Tôi đầu tư vào các doanh nghiệp.

Warren Buffett vẫn được nhắc đến với câu nói khí chất – chứ không phải trí thông minh – là đặc tính quan trọng nhất của một nhà đầu tư. Bà có nghĩ khí chất của bản thân đóng vai trò quan

trọng trong thành công của bà trên cương vị một nhà đầu tư không?

Trước tiên, tôi hoàn toàn đồng tình với ông ấy, đó là khí chất chứ không phải trí thông minh. Tôi nghĩ có nhiều người sinh ra đã có khả năng để trở thành những nhà đầu tư tốt hơn những người khác. Tuy nhiên, tôi cho rằng tất cả các nhà đầu tư đều có thể cải thiện được khí chất của họ. Tôi cho rằng điều làm nên một nhà đầu tư giỏi là khả năng kiểm soát cảm xúc của bạn, và có một số người giỏi việc kiểm soát đó hơn những người khác vì rất nhiều lý do. Hiện nay có nhiều dự án nghiên cứu trong lĩnh vực khoa học thần kinh đã khẳng định các loại hoóc-môn như hoóc-môn nam tính và thận trọng cũng như những chất truyền dẫn thần kinh như oxytocin thực sự có ảnh hưởng tới quá trình đưa ra quyết định của chúng ta, và có thể góp phần gia tăng khả năng kiểm soát cảm xúc của nhà đầu tư. Một số người bẩm sinh đã giỏi việc đó hơn một số người khác, nhưng tôi cũng nghĩ rằng mọi người đều có thể học để kiểm soát tốt hơn cảm xúc của mình, và ít nhất là cũng hiểu rõ hành vi của con người.

Tôi cho rằng những nhà đầu tư có thể kiểm soát được cảm xúc của họ sẽ nhận được kết quả tốt hơn. Warren Buffett rất giỏi làm việc đó. Và theo nhiều cách, ông đầu tư giống như một người phụ nữ. Ông thực hiện nghiên cứu của mình, bình tĩnh, kiên nhẫn và tự chủ. Rất nhiều người đàn ông có tỉ lệ hoóc-môn nam tính cao và tham gia vào những thương vụ mạo hiểm. Warren Buffett không như thế, ông kiểm soát cảm xúc của mình tốt hơn hẳn so với người thường.

Bằng cách học hỏi và đọc sách về hành vi con người, bạn có thể áp dụng một vài công cụ giúp bạn cải thiện chiến lược đầu tư. Chẳng hạn, bác John luôn giữ một danh sách những cổ phiếu mơ ước trong ngăn kéo bàn, và ông thường đặt lệnh giới hạn đối với những cổ phiếu này ở mức thấp hơn giá thị trường. Giả sử là thấp hơn thị trường 30%. Vì thế khi thị trường giảm giá trị hoặc khi có sự điều chỉnh quan trọng về giá cổ phiếu, và ông biết rằng bản tính con người là sẽ sợ bước vào và mua, vì các giao dịch luôn ở ngay đó, thì nó giống như một kiểu bắt buộc bản thân làm điều bạn nên làm và mua một công ty tốt khi cổ phiếu được đem ra bán.

Tôi nghĩ khí chất của tôi đã giúp tôi rất nhiều vì tôi là một người giỏi trong việc tìm hiểu bản chất con người. Tôi rất giỏi nhận thức về những thành kiến của mình, và tôi dành rất nhiều thời gian suy nghĩ tới việc làm thế nào để hạn chế chúng, dù đó là đặt lệnh giới hạn về những loại cổ phiếu nhất định dưới mức giá thị trường hay sử dụng những nguyên tắc và quy trình khác nhau mà chúng tôi có ở công ty để hỗ trợ tôi khi tôi biết mình sẽ rơi vào một tình huống căng thẳng. Tôi cũng cho rằng mình mạo hiểm hơn hầu hết những người phụ nữ khác và điều đó đã giúp tôi rất nhiều trong sự nghiệp đầu tư của mình.

Công ty đầu tư của bà và cuốn sách bà viết cùng chồng, đều dựa trên phong cách đầu tư của người bác vĩ đại John Templeton, người được xem là nhà đầu tư giá trị nổi tiếng. Bà có thể cho biết phong cách đầu tư của ông khác với phong cách đầu tư của Buffett ở điểm gì không?

Cả bác John và Warren Buffett đều học dưới thời Benjamin Graham. Vì thế cả hai đều coi ông [Benjamin Graham] là hình mẫu chung trong chiến lược đầu tư của họ. Nhưng điểm khác biệt quan trọng giữa bác John và Warren Buffett nằm ở chỗ bác John là người tiên phong đầu tư quốc tế. Vì thế bác được xem là nhà đầu tư toàn cầu, còn Warren Buffett dù gần đây có thực hiện một vài thương vụ mua bán bên ngoài lãnh thổ nước Mỹ vẫn chủ yếu được xem là nhà đầu tư của nước Mỹ. Tôi nghĩ bác John có lợi thế cạnh tranh hơn so với Warren Buffett ở điểm bác có thị trường chứng khoán rộng lớn hơn để nghiên cứu tìm kiếm cơ hội có tiềm năng.

Tôi sẽ đưa ra một ví dụ cho thấy tại sao thị trường chứng khoán rộng lớn hơn lại quan trọng. Bác John đã đầu tư vào nước Nhật từ đầu những năm 60 với tỉ số giá/thu nhập (P/E)[47] là 4x. Như vậy là ông đã bước chân vào nước Nhật từ rất sớm. Những nhà đầu tư Mỹ chỉ bắt đầu mua từ Nhật vào thời điểm những năm 80. Tất nhiên là vào thời điểm đó cổ phiếu được đánh giá quá cao ở Nhật, có một quả bong bóng rất lớn ở Nhật, tiến tới sự sụp đổ của thị trường chứng khoán. Thời điểm đó thì bác John đã nhảy ra khỏi thị trường Nhật Bản rồi. Bác đã chuyển 60% tài sản của bác về nước Mỹ vào khoảng năm 1981, 1982. Cũng thời điểm đó, tờ *BusinessWeek* đã tuyên bố "Cái chết của cổ phiếu thường" ở nước Mỹ.

Vì bác John có quỹ luân chuyển cổ phiếu lớn hơn và có khả năng đầu tư vào bất kỳ quốc gia nào, nên bác có thể chuyển ra khỏi nước Nhật khi Nhật trở nên quá nóng so với nước Mỹ khi định giá cổ phiếu rất đáng thất vọng. Và bác cũng có khả năng tránh bong bóng Nhật Bản. Tôi nghĩ nó có ý nghĩa hơn trong việc tăng quỹ luân chuyển hoặc thị trường cổ phiếu của bạn bằng cách nhìn ra nước ngoài.

Tôi cho rằng cái tài của Warren Buffett nằm ở cỗ máy đầu tư của ông. Cách ông cơ cấu Berkshire Hathaway rất thông minh. Bác John quản lý một quỹ tương hỗ, việc quản lý một quỹ tương hỗ là một việc vô cùng khó khăn vì xu hướng của các nhà đầu tư là sẽ rút vốn vào những thời điểm khó khăn nhất. Vì thế người quản lý quỹ tương hỗ phải chuẩn bị cho các dòng chảy vốn ra khi cổ phiếu rẻ và dòng chảy (vốn) vào khi cổ phiếu đắt.

Chúng ta đều biết Buffett rất xem trọng ban quản lý và coi trọng mối quan hệ của ông với mọi người, dù ông mua toàn bộ công ty và giữ nguyên ban quản lý hiện tại, hay chỉ mua một phần của một công ty với một nhóm quản lý mà ông ngưỡng mộ. Có hai câu hỏi đặt ra, một là: Bà có chung đặc tính này với Buffett không? Và câu hỏi thứ hai là, nếu có thì bà gợi ý như thế nào cho nhà đầu tư trung bình để đánh giá được nhóm quản lý của những công ty mà nhà đầu tư đó định đầu tư vào?

Chúng ta đều có chung đặc tính đó như Warren Buffett. Tuy nhiên, chúng ta đánh giá khả năng quản lý của một công ty dựa trên các con số bằng cách nghiên cứu các báo cáo kế toán của họ, tìm kiếm các công ty phát triển nhanh hơn các công ty khác trong cùng lĩnh vực hệ số hoạt động, và tỉ lệ thu nhập/vốn cao hơn. Tất nhiên, khi nghiên cứu một công ty, nghĩa là chúng tôi đang nghiên cứu cấu trúc đền bù của nó, đang xem xét những thủ thuật kế toán để xem họ có che giấu điều gì sau bảng cân đối kế toán của mình không. Nguyên nhân chính của việc đó chỉ đơn giản là vì chúng tôi là một công ty nhỏ và không có điều kiện kinh tế để tới thăm mỗi một nhóm quản lý riêng lẻ được, nhưng quyết định đều nói chuyện với tất cả bọn họ trước khi chúng tôi đầu tư. Mặc dù vậy những thông tin tốt nhất mà chúng tôi nhận được về họ lại là từ đối thủ cạnh tranh của họ. Nhưng tôi nghĩ công tác quản lý đúng là điều vô cùng quan trọng, chúng tôi đánh giá điều đó thông qua nghiên cứu các báo cáo kế toán của họ.

Bạn biết đấy, ngay cả Warren Buffett cũng đã nói: "Bạn nên đầu tư vào một công ty mà ngay cả một kẻ ngốc cũng có thể điều hành được vì một ngày nào đó sẽ có một kẻ ngốc đứng ra làm việc này". Dù Warren Buffett rất coi trọng ban quản lý, ông cũng xem xét tới những yếu tố khác, chẳng hạn như lợi thế cạnh tranh hay đường hào kinh tế. Tôi cho rằng nhà đầu tư trung bình nên tìm kiếm các công ty phát triển nhanh hơn, hệ số hoạt động cao hơn và tỉ số thu nhập/vốn cao hơn so với ngành công nghiệp của họ. Và nếu họ tìm được một công ty có đủ ba tiêu chuẩn này, họ đã xác định được một nhóm quản lý giỏi.

Buffett đã trở thành huyền thoại với lượng tài liệu ông đọc và lượng thông tin ông tiếp thu được. Thông thường bà hay đọc loại sách nào? Sách về đầu tư yêu thích của bà là gì?

Thông thường, tôi đọc *Tạp chí phố Wall*. Khắp nhà chúng tôi luôn có tờ *Nhà kinh tế* (Economist) với nhiều ấn bản khác nhau, vì phải mất rất nhiều thời gian để đọc nên có thể hiện tại tôi vẫn còn làm việc với ấn bản từ tháng Bảy đến nay. Cuối tuần, chúng tôi đọc *Barron's*.[48]

Khi còn trẻ, một trong những cuốn sách đầu tiên về đầu tư mà tôi đọc là cuốn *Điều gì có tác dụng ở phố Wall* (What works on Wall Street) của James O'Shaughnessy và tôi thực sự rất thích cuốn sách đó. Tôi cũng đọc và rất thích những cuốn sách của Peter Lynch[49]. Với những người nghiêm túc hơn về đầu tư, tôi nghĩ cuốn *Nhà đầu tư thông minh* (The Intelligent Investor) và *Phân tích chứng khoán* (Security Analysis) của Benjamin Graham là những cuốn sách cần phải đọc. *Cổ phiếu thường, lợi nhuận phi thường* (Common Stocks and Uncommon Profits) của Philip Fisher cũng là cuốn sách thật sự rất hay. Cũng như tất cả những người khác, chúng tôi cũng đọc hàng tấn dữ liệu trực tuyến. Chúng tôi có một bản báo cáo trực tuyến hàng quý được gọi là *Báo cáo Bi quan Tối đa* (Maximum Pessimism Report) mà chúng tôi lập hồ sơ về chiến lược đầu tư đi ngược trào lưu của mình, và nó rất được đón nhận. Nhưng tôi thích đọc những bản tin của các nhà quản lý giá trị khác và báo cáo quý từ những quỹ tương hỗ mà tôi sở hữu. Thực tình, bất cứ khi nào tôi có thể chạm tay vào thư hay thông tin của một nhà quản lý khác mà tôi tôn trọng và đồng tình với chiến lược của họ, thì điều đó thật sự rất có ích đối với tôi.

Buffett nổi tiếng với việc luôn ở trong vòng tròn năng lực của bản thân, bỏ qua những lĩnh vực lớn như lĩnh vực công nghệ. Bà có chia sẻ đặc tính đầu tư này với ông ấy không?

Có, rất nhiều, đặc biệt là trên cương vị của một nhà đầu tư giá trị. Là một nhà đầu tư giá trị, nếu không thể đánh giá được giá trị của một công ty, tôi sẽ không đầu tư vào đó. Chính điều đó đã giúp chúng tôi tránh xa được những cổ phiếu tài chính cứ chạy nhảy trên màn hình giao dịch trong suốt cuộc khủng hoảng tài chính. Vì không thể chạm tay tới những bảng cân đối kế toán của các công ty này nên chúng tôi không thể đầu tư vào đó được. Làm sao bạn có thể đánh giá được một công ty nếu bạn không thực sự có cái nhìn thông suốt về bảng cân đối của nó? Tất nhiên, điều đó khiến chúng tôi tránh xa ngành công nghệ vi sinh và những ngành công nghiệp tương tự như vậy vì chúng tôi chẳng có cách nào để định giá được một công ty trong những ngành đó. Vậy nên, nếu không thể đánh giá được, chúng tôi sẽ không đầu tư vào.

Bà đã quen thuộc với một số nghiên cứu về sự khác biệt giữa nhà đầu tư nam và nhà đầu tư nữ. Với bà, đâu là mặt thú vị nhất của nghiên cứu này?

Khoảng hai năm trước tôi có vinh hạnh được tham dự một cuộc thảo luận ở California với khoảng 15 nhà quản lý quỹ phòng hộ. Mục đích của buổi thảo luận là bàn thảo về sự tự do và những doanh nghiệp tự do. Tuy nhiên, cuộc thảo luận lại được dẫn dắt bởi nhà kinh tế học thần kinh Paul Zak đến từ trường Đại học Claremont. Ông đã đưa ra một vài nghiên cứu đáng ngạc nhiên, với một vài ám chỉ liên quan tới vấn đề tài chính. Tôi rất phấn khích về lĩnh vực tài chính hành vi và khoa học thần kinh cũng như những khác biệt giữa nam giới và nữ giới, và đó thực sự là những gì tôi đã nghiên cứu trong suốt hai năm qua. Vậy nên, tất cả những cuốn sách đặt trên bàn cạnh giường của tôi hiện nay đều có liên quan tới lĩnh vực đó. Đó thực sự là điều rất thú vị. Tôi bị thu hút bởi nó vì có rất ít phụ nữ theo nghề như

mình, và thật sự rất thú vị khi xem xét giới tính có ảnh hưởng như thế nào tới hành vi của mình. Ngoài ra, tài chính hành vi và đầu tư giá trị là những chủ đề rất tương thích với nhau.

Bà có lời khuyên nào dành cho những nhà đầu tư mới bắt bầu?

Hãy bắt đầu sớm, hãy bắt đầu ngay từ bây giờ.

Nghĩa là bắt đầu đầu tư từ lúc 8 tuổi?

Đúng. Chính xác! Lãi suất kép là điều kỳ diệu. Bạn có thể cười, nhưng đúng là như vậy. Bố tôi vẫn kể về sự kỳ diệu của lãi suất kép cho tôi nghe trước lúc đi ngủ. Nó kỳ diệu, nhưng nhân tố tạo nên sự kỳ diệu lại là thời gian, vì thế, hãy bắt đầu sớm đi. Ngoài ra, hãy bắt đầu sớm vì bạn sẽ mắc phải những sai lầm, và điều đó cũng hoàn toàn bình thường. Hãy cứ tiến lên và hãy cứ phạm phải những sai lầm đó.

Và lời khuyên lớn nhất của tôi là hãy đầu tư, đừng đầu cơ. Hãy coi việc mua cổ phiếu như việc mua một phần của một doanh nghiệp. Và nếu bạn nhìn nhận nó thông qua con mắt của một người sở hữu doanh nghiệp, bạn sẽ có những khoản đầu tư thông minh hơn. Vì lý do đó, tôi ước mỗi khi ai đó mua cổ phiếu, họ vẫn được nhận một tờ chứng nhận sở hữu để có cảm giác rõ ràng hơn về việc mình là chủ sở hữu của doanh nghiệp đó. Hiện nay, mọi thứ đều được điện tử hóa, và chẳng ai còn sở hữu những tờ chứng nhận đó nữa, thế nên có vẻ như những nhà đầu tư dễ nhảy vào và dễ giao dịch hơn vì họ ít có cảm giác về quyền sở hữu hơn. Tôi thực sự rất thích những tờ chứng nhận sở hữu cổ phiếu.

Khi tốt nghiệp đại học, tôi đã mượn tiền của bố để mua một cổ phiếu mà một người bạn đã gợi ý cho tôi. Và cổ phiếu đó đã mất giá. Tôi mất hàng tấn tiền. Tôi đã gọi điện cho bố tôi và nói: "Ôi, bố ơi, con xin lỗi. Con đã làm mất hết tiền rồi". Và ông đã nói: "Tuyệt! Đó chính là điều bố mong sẽ xảy ra! Giờ thì con đã biết chẳng có mẹo nóng trong thị trường chứng khoán; đây không phải là trò đánh bạc. Con cần phải làm việc và cần phải đưa ra quyết định đầu tư thông minh. Đây là bài học hay nhất mà bố từng dạy con. Bố đã hi vọng là cổ phiếu con mua sẽ mất giá trị". Nó thực sự đã dạy tôi rất nhiều vì tôi thực sự thấy buồn vì chuyện đó. Thị trường chứng khoán không phải là sòng bạc. Nếu bạn coi nó là sòng bạc thì bạn sẽ sớm phải gánh chịu hậu quả.

PHỎNG VẤN NHÀ ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ CANDACE KING WEIR VÀ AMELIA WEIR CỦA CÔNG TY QUẢN LÝ QUỸ PARADIGM

Hai mẹ con nhà đầu tư giá trị Candace King Weir và Amelia Weir tìm kiếm cơ hội giá trị thông qua công ty quản lý quỹ Paradigm của họ, một công ty phục vụ các nhà đầu tư giá trị ròng cao và các nhà đầu tư thể chế. Được thành lập như một đơn vị quy mô nhỏ, nhưng sau đó nó đã mở rộng, cung cấp một vài phương tiện đầu tư khác nhau cho các công ty bị đánh giá thấp thuộc mọi quy mô. Tôi thực hiện cuộc phỏng vấn này với Candace và Amelia vào ngày 7 tháng Mười năm 2010.

Hãy cho tôi biết một chút về Công ty Quản lý Quỹ Paradigm và lịch sử hình thành của công ty?

CANDACE KING WEIR: Công ty được thành lập năm 1972, nghĩa là rất lâu trước đây rồi, và tôi nghĩ là tôi đã thành lập nó khi tôi còn quá trẻ để biết bất cứ điều gì tốt hơn. Tôi đã thành lập nó với ý tưởng là tôi thích đầu tư giá trị vào các công ty vốn hóa nhỏ. Điều luôn hấp dẫn tôi là làm sao hiểu được một công ty và có được một phương pháp đánh giá thực sự hiệu quả.

Amelia, cô có muốn bổ sung gì không?

AMELIA WEIR: Tôi lớn lên bên người mẹ có sẵn điều đó trong huyết quản suốt một thời gian dài, khoảng thời gian mà mỗi lần phải mua sắm bất cứ thứ gì, bạn đều cùng một lúc phải xem xét tổng thể, kiểm tra lượng hàng tồn kho và kiểm tra chất lượng hàng hóa cũng như thời gian cần để làm toàn bộ những việc này. Như vậy, hiển nhiên đó là điều tôi quá quen thuộc. Nhưng cuối cùng thì tôi lại tốt nghiệp chuyên ngành tiếng Anh của đại học và chẳng bao giờ tưởng tượng mình có thể ngồi ở chiếc ghế này vào thời điểm hiện tại.

Thực ra, khi mới ra trường tôi bắt đầu với công việc biên tập viên của công ty Paine Webber, chuyên phụ trách các báo cáo về cổ phiếu thường được một thời gian thì tôi thấy công việc sửa lỗi đánh máy cho những nhà phân tích thật là nhàm chán. Tôi chuyển sang làm việc cho Bear Stearns về nghiên cứu cổ phiếu thường liên quan tới ngành công nghiệp dệt may và may mặc, chẳng hạn như những công ty Tommy Hilfiger và Polo, với mong muốn được nghiên cứu thực sự. Tôi thực sự thích việc đó và quyết định trở lại trường kinh doanh, và biết rằng vào thời điểm đó tôi muốn ở cùng chiến tuyến với bên mua. Và chính điều đó đã đưa tôi tới nơi tôi đứng hiện nay.

Quá trình trở thành nhà đầu tư giá trị của hai mẹ con bà thế nào? Có ai trong hai mẹ con từng thử qua những chiến lược khác hay những phương pháp khác trước khi bám trụ với "lớp vỏ giá trị" không?

CANDACE KING WEIR: Không, bản thân tôi vẫn luôn nghiêng về giá trị. Đó là một trong những lý do khiến tôi thành lập nên công ty Paradigm. Tôi thực sự không hiểu những kiểu đầu tư bí truyền khác. Tôi là kiểu người luôn tin rằng bội số EBITDA[50] của dòng tiền nhàn rỗi có một ý nghĩa gì đó, và chỉ cần bạn cho rằng bạn có một nhóm quản lý giỏi, một câu chuyện phát triển sản phẩm mà bạn có thể hiểu được, thì thông thường đó chính là những yếu tố cơ bản giúp bạn đạt được thành công theo thời gian.

AMELIA WEIR: Tôi nghĩ mình đã bắt đầu trở thành một nhà đầu tư giá trị khi tôi hoạt động trong ngành dệt may và may mặc, tức là từ những năm 90 cho tới năm 2001. Lúc này, tất cả mọi người đều phát sốt lên với việc phải "internet" cái này, phải "internet" cái kia và mọi thứ đều được bán với những định giá điên khùng. Việc bạn có những công ty thực sự thú vị với những ngành kinh doanh và những bảng cân đối có thực, cũng như những dòng tiền vững chắc không phải là vấn đề. Tôi nhớ những nhân viên kinh doanh thời đó thường quanh quẩn khắp nơi để xem các nhà phân tích có điều gì thú vị để chia sẻ không. Họ muốn có những cái tên công nghệ thú vị hơn.

Cá nhân tôi luôn quan tâm đến những công ty thật sự và muốn xem những công ty đó hoạt động như thế nào. Nhưng việc đó cũng chẳng dễ dàng gì. Nó giống như là đi mua sắm, kể cả là từ quan điểm của người tiêu dùng. Bạn không bao giờ muốn có cảm giác như bạn đang trả hớ cho một cái gì đó. Bạn

thích mua cái gì đó với giá rẻ, và tôi cho rằng có một kiểu suy nghĩ tương tự đối với ý tưởng nhận biết giá trị và cảm giác thích mua đúng giá cũng như thích nghĩ nó giá trị hơn thế.

Warren Buffett nổi tiếng với câu nói chính khí chất chứ không phải trí thông minh là đặc điểm quan trọng nhất mà một nhà đầu tư có thể có. Bà có nghĩ khí chất của mình đóng vai trò quan trọng trong thành công của bà trên cương vị một nhà đầu tư không?

CANDACE KING WEIR: Hmmm, đây là một câu hỏi khá phức tạp. Tôi đoán mình sẽ nói là mình giỏi việc đó, bạn thậm chí còn cần có khí chất hơn thế. Tôi nghĩ thi thoảng bạn còn cần có cái nhìn dài hơi hơn. Quay trở lại với cuộc khủng hoảng vào cuối năm 2008 đầu năm 2009. Tôi không nghĩ có người nào trong số chúng ta biết có thể bắt đầu từ đâu vào thời điểm đó, nhưng bạn không thể tự loại mình ra khỏi cuộc chơi được. Bạn cần phải tiếp tục thể hiện, có thể nói như vậy, và tiếp tục chơi.

Nhưng tôi nghĩ đó chính là nơi "câu thần chú" của chúng tôi, và tôi nghĩ là Amelia có thể nói về điều này, xuất hiện. Tôi nói với những nhà phân tích của mình: "Kiên định, vững vàng sẽ thắng cuộc". Ai biết chuyện này sẽ dẫn tới đâu, kết quả cuối cùng là gì chứ? Nhưng nếu bạn kiên trì với điều bạn biết là bạn làm tốt, tức là có khả năng tiếp cận với ban quản lý và nói: "Cổ phiếu của các ông giảm 70%. Có thay đổi nào trong công ty các ông không?" Thường thì họ sẽ nói không. Rồi bạn sẽ nói: "Điều này thật điên rồ". Nhưng bạn không thể bỏ ra ngoài và tiêu tới đồng tiền cuối cùng của bạn vì bạn biết mình phải thận trọng. Cần phải có một lượng vững vàng nhất định để có thể trở thành một nhà đầu tư thành công.

Đầu tôi không bao giờ xuất hiện khái niệm bấm giờ thị trường. Tôi không giỏi điều đó. Hiển nhiên, tôi nghĩ tới những vấn đề vĩ mô, nhưng tôi không cố điều chỉnh thời gian cho các khoản đầu tư của mình. Mỗi lần một vụ đầu tư. Điều đó có ý nghĩa đối với tôi. Tôi nghĩ bạn cần phải kiên quyết bảo vệ quan điểm của riêng bạn vì thường bạn có thể sai trong một vài tuần hoặc một vài tháng. Điều đó không có nghĩa là bạn sai hoàn toàn, mà chỉ là có vẻ như bạn sai. Phố Wall tụt dốc, trở lại với câu chuyện của Amelia, phố Wall không muốn nói về những nhà sản xuất quần áo. Đó là việc thật sự ngớ ngẩn. Một năm sau họ có thể nói: "Điều đó thật tuyệt. Chúng tôi muốn tất cả những gì chúng tôi có thể có được". Vì vậy, tôi nghĩ để thành công, bạn cần phải kiên quyết bảo vệ quan điểm của bạn. Bạn thực sự cần phải có cơ sở vững chắc.

AMELIA WEIR: 2009 thực sự là một năm hoạt động thành công của chúng tôi. Tôi nghĩ là mình chỉ đang nhắc lại ý tưởng cho rằng tầm nhìn xa và bạn cần phải có khí chất vững vàng hơn, lắng nghe bản thân và kiên trì với ý tưởng ban đầu của mình, chứ không bị dao động bởi thị trường hay tin tức hay tất cả những người có vẻ như đang chạy thẳng về "lối ra".

Chính quý đầu năm 2009 là thời điểm tôi có thể nói rằng kinh nghiệm tích lũy thực sự có tác dụng. Nhưng đó cũng chính là khí chất khi mua thêm những thương hiệu mà bạn biết và cảm thấy thoải mái khi mua, chứ không như nhiều người vào thời điểm đó lại thực sự tê liệt và đứng ngoài lề. Tôi không thể nghĩ ra ví dụ nào cho câu hỏi về khí chất trong một thời gian dài tốt hơn giai đoạn đó, giai đoạn mà bạn thực sự phải nhảy vào và phải có một chiếc đồng hồ nội tại nói cho bạn biết là không có vấn đề gì, thay vì ngồi chờ những người khác làm, vì đó thực sự là lúc bạn có thể kiếm được nhiều tiền nhất.

Quản lý và "nhân tố con người" của đầu tư rất quan trọng đối với Buffett. Khi Berkshire mua toàn bộ một công ty nào đó, ông sẽ giữ nguyên nhóm quản lý, hoặc nếu ông mua một phần của

một công ty, ông muốn có một nhóm quản lý mà ông có thể tin tưởng và trông cậy vào. Điều đó có quan trọng với hai mẹ con bà không?

CANDACE KING WEIR: Tất nhiên là có.
Tại sao? Nhân tiện, xin hỏi thêm, có những cách nào để nhà đầu tư cá nhân có thể đánh giá được một ban quản lý? Hai mẹ con bà có gợi ý gì cho họ về việc đó không?

CANDACE KING WEIR: Có, tôi nghĩ là nó quan trọng vì cuối cùng, nếu lấy chúng tôi làm ví dụ, có thời điểm chúng tôi sở hữu tới 70 thương hiệu trong danh mục đầu tư của mình. Vậy nên bạn không thể là chuyên gia về mọi sản phẩm và mọi công ty. Đó là trò chơi của một kẻ ngốc. Vậy nên bạn cần phải biết ủy quyền, ủy thác. Bạn cần phải tin rằng bạn có một nhóm quản lý hiểu rõ họ nên ở đâu trong thị trường và sản phẩm nào sẽ giúp doanh nghiệp của họ phát triển. Đây là cách tiếp cận thực tế đối với vấn đề đó. Bạn không thể biết hết mọi thứ.

Một người quản lý tốt trước hết phải là người thông minh, nói năng mạch lạc, người có thể kể cho bạn một câu chuyện và một tầm nhìn thực sự liền mạch, dính kết. Bạn có thể dễ dàng kiểm tra khả năng này bằng cách nói chuyện với ban quản lý công ty.

Ngoài ra, quan trọng hơn cả, người quản lý tốt còn phải hiểu công việc của họ. Làm thế nào để bạn biết điều này? Tôi nhìn vào kết quả hoạt động. Tôi nghĩ tôi có cảm giác mình giống như một luật sư. Tôi hỏi đi hỏi lại những câu hỏi này. Ngày hôm nay tôi nói chuyện với sáu công ty. Đó là một ngày bình thường đối với tôi, liên tục đánh giá và lắng nghe những câu trả lời. Nếu bạn làm việc này đủ lâu, bạn sẽ có cảm giác câu trả lời đúng là như thế nào.

Buffett là một huyền thoại về khối lượng sách ông đã đọc cũng như khối lượng thông tin mà ông đã tiêu thụ, bà có thể cho biết bà thường đọc sách gì, và một vài cuốn sách yêu thích của bà về đầu tư?

CANDACE KING WEIR: Tôi cũng đọc khá nghiến ngấu. Cuối tuần nào tôi cũng dậy sớm để đọc một hai tiếng trước khi ra ngoài làm gì. Nhưng thường thì đó là hàng tấn những mẩu ghi chép của bên bán, những mẩu ghi chép từ những nhà phân tích của tôi, và tất cả những gì tôi đọc hàng ngày đều có liên quan tới đầu tư, dù là *Tạp chí phố Wall, Nhật báo Kinh doanh của nhà đầu tư*, Bloomberg, hay vô số thứ khác. Nhưng tôi nghĩ là bạn nên cố gắng hạn chế tiếp nhận thông tin và chỉ giữ thông tin quan trọng nhất.

Đôi lúc, khi tôi phân loại những gì mình đã đọc vào cuối ngày để rút kinh nghiệm cho sáng hôm sau, tôi sẽ phân chúng thành những chồng khác nhau. Có chồng thông tin quan trọng, có chồng liên quan tới thu nhập, có chồng liên quan tới các thông cáo từ các công ty và đó chính là nơi tôi sẽ nghĩ tới nếu có ai đó hỏi tôi về một công ty mà tôi đang sở hữu. Tôi sẽ nghĩ đến những chồng tài liệu khác khi nào tôi được nghỉ ngơi một chút. Tôi có thể xem chúng vào cuối tuần, khi có những ý tưởng đầu tư mới hoặc những suy nghĩ mang tính vĩ mô hơn. Thực tình thì có hai kiểu thông tin tôi cần hấp thụ, nên tôi thường thực hiện với hai tư duy khác nhau.

Đó là cách đọc thông thường của tôi. Thông tin quan trọng trước, thường thì tôi mất khoảng hai tiếng mỗi ngày cho những thông tin quan trọng này, sau đó là bức tranh toàn cảnh hơn – việc này thường chiếm của tôi vài tiếng cuối tuần. Thành thật mà nói, tôi không nghĩ là mình từng cầm cuốn sách nào về

đầu tư trong khoảng 10 năm trở lại đây. Thật đấy! Cá nhân tôi thấy mình đã đủ quá tải rồi. Gần như bội thực thông tin. Gần như ngày nào chúng tôi cũng nghiên cứu khoảng 30 công ty. Ngày nào cũng chọn lọc thông tin. Ngày nào cũng phải nghĩ tới việc đó.

Tôi nghĩ phong cách của chúng tôi là phong cách của chúng tôi, hiểu rõ ban quản lý, áp dụng mô hình kiếm lời của riêng chúng tôi, đưa ra giả thuyết của riêng chúng tôi về lý do tại sao chúng tôi lại quyết định thực hiện vụ đầu tư này. Cách của chúng tôi không phải là: Để tôi đọc cuốn sách này và xác định cách làm tốt hơn, và tôi không nói là chúng tôi không thể làm tốt hơn. Cũng không phải chúng tôi nghĩ mình lúc nào cũng xuất sắc, nhưng cũng có nhiều lúc như vậy trong ngày. Thi thoảng tôi cũng mua một quyển sách và nói: "Hmmm, khi nào đi nghỉ mình sẽ đem nó theo để đọc". Nhưng phải thành thật mà nói rằng, tôi hiếm khi mang nó theo.

Tất cả chúng ta đều biết Buffett thường hoạt động trong vòng tròn năng lực của ông, tránh xa những lĩnh vực như công nghệ. Hai mẹ con bà có giống Buffett ở điểm này không?

CANDACE KING WEIR: Tôi hoàn toàn giống. Càng già tôi càng nghĩ mình chỉ nên đầu tư vào những gì mình biết. Mỗi khi nắm bắt một cơ hội chỉ xảy ra một lần, chúng tôi thường cố tìm hiểu ngành công nghiệp đó như thể mình đã sở hữu công ty đó rồi. Nếu bạn không thực sự hiểu về ngành công nghiệp mà bạn đang định đầu tư, hãy dừng lại vì khả năng lớn là bạn sẽ thất bại. Đó là lời khuyên của tôi.

AMELIA WEIR: Buffett tránh ngành công nghệ. Nhưng đó lại là lĩnh vực chúng tôi khá trội, vì thế, tôi nghĩ ai cũng có một lĩnh vực… CANDACE KING WEIR: Thế mạnh riêng.

AMELIA WEIR: Chính xác! Tôi nghĩ ai cũng có năng lực cốt lõi của riêng mình. Nhưng tôi hoàn toàn đồng tình với việc bất cứ khi nào bạn "nhúng tay" vào một công ty mà bạn thực sự không quen biết ai, hoặc công ty không có viễn cảnh cạnh tranh, hoặc bạn không thực sự hiểu gì về công ty, về cơ bản là bạn đang lật úp mọi việc, nhấn chìm mọi thứ chỉ bởi vì có nhiều nhân tố bạn không lường được.

CANDACE KING WEIR: Tôi nghĩ đúng như vậy. Thế nên, chúng tôi hoàn toàn đồng tình với ông Buffett.

Bà có lời khuyên nào dành cho những nhà đầu tư mới khởi nghiệp?

CANDACE KING WEIR: Đối với nhà đầu tư mới khởi nghiệp, tôi khuyên là nên bắt đầu từ nơi nào bạn cảm thấy thoải mái, từ nơi mà bạn nghĩ là có ý nghĩa đối với bạn. Có thể đó là việc mua cổ phiếu của một ngân hàng địa phương nếu bạn vẫn thường xuyên giao dịch tại đó, hay mua 10 cổ phiếu của Nike vì bạn thích giày chạy bộ của Nike và bạn cho rằng đó là một công ty tốt. Những nơi bạn có suy nghĩ thực sự mơ hồ về công ty, kiểu như "Người này-người kia nói nên mua cổ phiếu này vì nó sẽ tăng vào tháng tới", thì đừng nên tới.

Amelia, cô có muốn bổ sung điều gì không?

AMELIA WEIR: Tôi đang nghĩ tới khoản đầu tư ban đầu của tôi, hình như là ngay sau khi tốt nghiệp đại học. Tôi cũng là một người sợ công nghệ, và không quan tâm tới sự bùng nổ của thời đại internet.com, nhưng thật ngạc nhiên, tôi đã mua hai loại cổ phiếu mà bạn không bao giờ có thể ngờ được, trong đó là cổ phiếu của Xerox. Tôi đã mua Xerox, rõ ràng là vì mọi người bắt đầu sử dụng thư

điện tử nhiều hơn, và bắt đầu gửi các tập tài liệu, hồ sơ qua thư điện tử cho nhau. Và cổ phiếu thứ hai, như bạn biết, đó là một thứ có trước iPod, là thứ dùng để bán lẻ âm nhạc. Một lần nữa, theo thời gian, doanh số CD lại trượt dốc, và chẳng có nhà bán lẻ âm nhạc nào có thể tìm được một cách để có thể thực sự tiếp tục bán được những bản cứng của bất cứ thứ gì trong một quỹ đạo đi lên như thế.

Có thể nói, từ kinh nghiệm đầu tư đầu tiên của tôi, đó là những thứ tôi nghĩ là mình có một chút hiểu biết và điều đó có ý nghĩa đối với tôi. Tôi cho rằng có rất ít nhà đầu tư mới đạt được thành công, vậy nên ít nhất bạn cũng có thể nhìn nhận và hiểu được tại sao bạn mua một cái gì đó có đuôi .com ở cuối với giá 50 đô la/cổ phiếu nhưng cuối cùng lại nhận được con số 0. Tôi vẫn ủng hộ ý tưởng cho rằng nên đầu tư vào thứ mà bạn (a) sử dụng hoặc thấy quen thuộc, hoặc (b) trở lại với ví dụ về Nike, đó là thứ bạn dùng để đi lại, thế nên bạn có thể mua Finish Line thay cho Foot Locker vì dù thấy cả hai ở các cửa hàng nhưng lúc nào cũng có nhiều người ở gian hàng của Finish Line hơn. Và điều đó có thể không đúng, nhưng ít nhất bạn cũng có một tiêu chuẩn để nhắc lại phòng khi mọi thứ tan thành mây khói.

PHỎNG VẤN NHÀ ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ BILL MANN CỦA CÔNG TY QUỸ MOTLEY FOOL INDEPENDENCE VÀ QUỸ MOTLEY FOOL GREAT AMERICA

Bill Mann là nhà quản lý danh mục đầu tư cho Quỹ Motley Fool Independence và Quỹ Motley Fool Great America. Ông tập trung vào xác định các công ty có tài sản và lợi thế cạnh tranh bị đánh giá thấp. Trước khi về đầu quân cho Ban Định giá tài sản Motley Fool, ông là người đồng cố vấn cho dịch vụ cung cấp bản tin đầu tư cổ phiếu vốn hóa nhỏ Hidden Gems và Pay Dirt, đồng thời là cố vấn thành lập cho dịch vụ cung cấp bản tin cổ phiếu quốc tế Global Gains của Motley Fool. Chris Hill, người làm việc lâu năm ở Fool, đã thực hiện cuộc phỏng vấn này với Bill vào ngày 22 tháng Chín năm 2010.

Buffett nổi tiếng với câu nói: "Khí chất, chứ không phải trí thông minh, là đặc tính quan trọng nhất của một nhà đầu tư". Ông nghĩ khí chất của mình đóng vai trò như thế nào trong thành công của bản thân trên cương vị một nhà đầu tư?

Trước tiên, dù đã làm công việc này được một thời gian nhưng tôi không biết mình đã đi đủ xa để có thể tự gọi mình là nhà đầu tư thành công được chưa. Tôi cho rằng bất kỳ người nào làm công việc này cũng đều có rất nhiều "khí chất"; chỉ có điều, có thể họ vẫn là hơi hấp tấp, vội vàng nếu họ không ở vào độ tuổi của Buffett, và không có được mức độ thành công bền vững như của ông.

Tôi cho rằng khí chất khiến bạn lo lắng về những điều trọng tâm của doanh nghiệp, chứ không chỉ vấn đề đang dẫn ra trên thị trường chứng khoán tại thời điểm đó. Bạn thấy mọi người vẫn thường nói "Thị trường đã giảm X%" hay "Một số công ty đã tăng 15%", cứ như thể mọi người biết được điều gì đó. Trong hầu hết các tình huống, chẳng ai biết điều gì cả. Chỉ có con người bị các làn sóng của thị trường đẩy tới đẩy lui mà thôi.

Doanh nghiệp không tăng hoặc giảm giá trị nhanh như thị trường nói. Tôi cho rằng điều đó khá là quan trọng vì nó giúp những người có khí chất tìm được cơ hội.

Ông có tự coi mình là một nhà đầu tư giá trị không?

Có chứ. Tôi nghĩ mình là một nhà đầu tư nhát gan. Tôi nghĩ khi nói về đầu tư giá trị, có hai cách để có thể thực sự đánh giá, nhìn nhận được nó. Một là điều bạn gọi là giá trị thống kê, hay là điều mà mọi người vẫn nói: “Tôi sẽ không mua bất cứ thứ gì trừ khi chỉ số giá/thu nhập (P/E) thấp hơn 7” hay: “Tôi sẽ không mua bất cứ thứ gì trên giá trị hạch toán”. Tôi không nghĩ như vậy. Tôi cho rằng nên mua một thứ với giá thấp hơn giá trị của nó và cố gắng bán nó với giá bằng giá trị của nó, thậm chí tốt hơn là cao hơn giá trị của nó.

Với tôi, đó là định nghĩa của giá trị. Ví dụ, năm 2005, tôi đã gợi ý cho dịch vụ cung cấp bản tin cổ phiếu vốn hóa nhỏ của Motley Fool đầu tư vào công ty Fairmont Hotels. Khi ấy, công ty ông ty này không có thu nhập, vì đang trong quá trình tái cơ cấu. Đó quả là khoảng thời gian kinh khủng đối với ngành kinh doanh khách sạn, và cổ phiếu rớt giá thảm hại. Do đó, nếu bạn tin vào thị trường cổ phiếu, công ty này sắp sửa phá sản, nhưng với một nhà đầu tư giá trị như tôi, tôi tập trung vào hai điều.

Một là việc công ty này được giao dịch với giá 2 tỉ đô la trong khi bạn không thể thay thế tất cả các khách sạn của nó ở bất kỳ đâu với cái giá thấp hơn giá đó. Chỉ tính riêng tài sản cũng đã giá trị hơn nhiều so với con số 2 tỉ đô la đó, vậy nên, bạn có cơ hội với vụ này. Bạn có được điều mà tôi vẫn gọi là giá thấp nhất.

Điều thứ hai là công ty có tiền mặt, do đó, nó không phải là công ty sẽ bị loại khỏi ngành kinh doanh này, mà chỉ phải vật lộn một chút. Tôi cho rằng là một nhà đầu tư giá trị sẽ giúp bạn có được sự tự tin để mua những thứ tương tự như vậy, không cần phải lo lắng chuyện gì sẽ xảy ra trong hai quý tiếp theo. Có vẻ như điều đó lại quay trở lại vấn đề khí chất, nhưng đó còn là vấn đề định nghĩa con người bạn. Không phải bạn đang tìm kiếm động lực. Không phải bạn đang tìm kiếm những công ty có mức tăng trưởng thu nhập ngoạn mục. Trên thực tế, thu nhập của công ty có thể rất thấp, nhưng vào thời điểm đó, đó lại là khoản đầu tư tuyệt vời.

Làm cách nào ông đạt tới triết lý đầu tư đó của mình? Ông có thử qua phong cách đầu tư nào khác trước khi “nhìn thấy ánh sáng” đầu tư đó của mình không?

Tôi thử mỗi thứ một chút. Tôi vẫn luôn đam mê toán học, vì thế, lập biểu đồ, vẽ bảng biểu và sắp xếp mọi thứ trên những bảng điện tử để tìm kiếm các khoản đầu tư đối với tôi luôn là điều rất thú vị, vì có vẻ như đó là điều hợp lý và lô-gic, nhưng trong thâm tâm tôi vẫn còn điều gì đó.

Khi xem xét một công ty, bạn nói: “Năm nay công ty kiếm được 1 đô la, và mình sẽ tạo ra tỉ lệ tăng trưởng 10% trong giai đoạn X thời gian”. Bất cứ khi nào tôi làm việc gì đó, trong thâm tâm tôi luôn có suy nghĩ nếu không làm thế thì sao? Tôi cho rằng đó là một trong những đặc tính quan trọng của nhà đầu tư giá trị.

Nếu nghĩ về thị trường chứng khoán, bạn sẽ thấy đó là một bài tập tập luyện lạc quan. Đó gần như là sự lạc quan phi lý vì bất cứ khi nào bạn mua thứ gì đó bạn cũng nói mình thông minh hơn những người khác trong thị trường. Bạn biết nhiều hơn. Bạn hiểu biết nhiều hơn hàng trăm triệu người đang sẵn sàng

mua hoặc bán cổ phiếu. Tôi cho rằng đó là một nhận định khá táo bạo đối với nhiều người. Mà không, phải nói là nhận định táo bạo đối với tất cả mọi người.

Vậy nên, hiểu điều mà một người lạc quan theo đuổi, và bi quan về bất cứ điều gì bạn đang xem xét là một tư duy thú vị, nhưng tôi đã chứng kiến quá nhiều người trong thị trường chứng khoán bị vướng vào rắc rối do quá bi quan. Nhìn chung là bạn chỉ thấy một mặt của vấn đề. Người ta nói: "Công ty này đang tăng trưởng với tỉ lệ 40%, nó sẽ còn tiếp tục tăng trưởng ở mức 40%, hoặc nếu muốn bi quan một chút thì nó sẽ chỉ tăng trưởng ở mức 36% thôi". Bạn có biết sẽ thế nào nếu điều đó không xảy ra không? Khi đó thì sao? Biện pháp bảo vệ của bạn là gì?

Tôi cho rằng đó mới là bản chất thực sự của nhà đầu tư giá trị – người dám bước vào những tình huống mà anh ta nhìn thấy, ngay cả khi anh ta có vô tình sai, vì không hẳn nhà đầu tư giá trị có hiểu biết tốt hơn về tương lai, mà vì họ nhận thấy một vài kiểu quan điểm phòng hộ nào đó, dù chỉ là ở mức giá cổ phiếu cực thấp, hoặc có điều gì đó về công ty mà họ cho rằng mọi người đang bỏ qua. Nhưng bạn vẫn sẽ trải qua quá trình trở thành một người lạc quan có tính bi quan. Có vẻ như đó là cách ít đau thương nhất để nói.

Buffett đọc rất nhiều và ngốn hàng tấn thông tin. Ông thường đọc gì, và có cuốn sách nào về đầu tư đặc biệt hữu ích đối với ông không?

Tôi cũng làm điều mà Buffett vẫn thường làm, đó là đọc những bản báo cáo thường niên của các công ty mỗi ngày. Tôi cũng hay đọc những tạp chí thương mại. Chẳng hạn như Quick-Serve Restaurant Monthly hay Oil Refinery Weekly hay Viatical Journal.

Thế còn sách về đầu tư thì sao?

Cả hai cuốn sách của Greenbla đều rất có giá trị. Một cuốn là *Bạn có thể trở thành thiên tài thị trường chứng khoán* (You can be ai Stock Market Genius), và một cuốn là *Cuốn sách nhỏ đánh bại thị trường* (The Little Book that beats the Market). Cả hai cuốn đều ngoạn mục trong suy nghĩ và trong cách hướng nhà đầu tư doanh nghiệp đến những nơi bạn có thể đi và tìm thấy giá trị.

Tiếp đó hiển nhiên là cuốn sách mà bạn đều nghe thấy mọi người nói đến, và cũng chính là cuốn sách mà bản thân Buffett vẫn thường nhắc, cuốn *Phân tích cổ phiếu* (Security Analysis) của Benjamin Graham. Tôi nghĩ đây là cuốn sách bị "chủ động tránh" nhiều nhất trong lịch sử, vì nó rất khó đọc. Nó khó đọc và nó đưa ra cách tiếp cận khắt khe đối với thị trường mà những người lạc quan cũng khó có thể thấy vui được. Kiểu như nó lấy mất niềm vui của việc gì đó, nhưng quả thực đó lại là cuốn sổ tay hướng dẫn tuyệt vời nhất cho những người muốn trở thành nhà đầu tư giá trị.

Ngoài Buffett, có còn nhà đầu tư nào mà ông đã ngưỡng mộ từ lâu và đã học hỏi được nhiều không? Nếu có thì ông đã học được những điều gì từ những người đó?

Vừa nãy tôi có nhắc tới Joel Greenblatt. Tôi cho rằng điều tuyệt nhất ở Joel là không như Buffett thường mua cả công ty, ông thường chỉ tham gia vào thị trường. Ông thường đưa ra những chỉ dẫn về cách nhìn nhận một vài cổ phiếu cụ thể mà mọi người thường không xem xét. Chẳng hạn như cổ phiếu ưu đãi, khoản nợ hay những trái phiếu chuyển đổi. Vậy đấy, ông là một người có ảnh hưởng rất quan trọng đối với tôi.

Tôi nghĩ David Neirenberg có lẽ là người không phải ai cũng nhắc tới. Ông điều hành một quỹ giá trị tập trung có trụ sở ở Portland, Oregon, bang Washington. Tôi có cơ hội ngồi với họ cách đây không lâu, và tôi cho rằng điều họ nói là điều rất quan trọng đối với các nhà đầu tư, đó là họ làm mọi điều có thể để hiểu rõ hơn về công ty. Họ biết về các nhà cung cấp. Họ biết ngày sinh nhật người mẹ của vị CEO công ty. Đối với họ, chẳng có thông tin nào là quá nhỏ hay quá đặc biệt, và họ điều hành một danh mục đầu tư rất tập trung. Theo thời gian, họ đã làm vô cùng tốt, thực sự chỉ dựa trên tinh thần sẵn sàng dấn thân và nỗ lực để có được lợi thế thông tin theo cách hoàn toàn hợp pháp.

Buffett nổi tiếng vì luôn hoạt động trong vòng tròn năng lực của ông ấy. Ông có giống ông ấy về đặc tính đầu tư đó không?

Tôi sẽ nói đó là đặc tính mà chúng tôi vẫn cố để đạt được. Tôi có một đội làm việc với tôi, vì thế, chúng tôi đặt mỗi người vào vòng tròn năng lực của người đó, và tôi phần nào phụ thuộc vào họ để đưa ra những quyết định đúng. Danh mục đầu tư của chúng tôi giống như của Buffett bởi nó không được tập trung như bình thường, nó trải dài khắp các ngành công nghiệp, và khắp các biên giới địa lý, nhưng tôi có thể nói rằng vòng tròn năng lực có thể vẽ theo nhiều cách khác nhau. Tôi biết một điều là tôi hoàn toàn không có khả năng quyết định công nghệ nào sẽ là điều "lớn lao tiếp theo" hay loại thuốc nào sẽ đạt được thành công.

Đó là lý do tôi luôn tránh xa những công ty sản xuất thuốc côngnghệ sinh học hay công ty công nghệ, không phải là vì ở đó không có cơ hội, mà vì tôi không có lợi thế về thông tin. Tôi không có hiểu biết về lĩnh vực đó, và về cơ bản, tôi sẽ chỉ đổ xúc xắc ăn may với những hiểu biết thu nhận được, và ai biết được chương trình ẩn sau thông tin đó là gì, hay người truyền bá thông tin đó là ai, có mục đích gì. Vậy nên tôi biết đủ nhiều để tránh xa rất nhiều thứ. Tôi nghĩ vợ tôi chắc sẽ nói rằng tôi không có khả năng dự đoán bất cứ xu hướng nào trên đường đời, vậy nên, có lẽ tốt nhất là tôi nên tránh không thử dự đoán.

Ông có lời khuyên nào dành cho những nhà đầu tư mới khởi nghiệp?

Hãy sống thật với bản thân và đừng cố bắt chước ai đó, ngay cả khi người đó đặc biệt như Warren Buffett. Ông có thể thực hiện một phép chia phân số phức tạp bằng cách nhẩm tính. Ông là một tài năng thật sự không gì so sánh được. Ông là kiểu ốc đảo hướng tới chính bản thân.

Tôi nghĩ rất nhiều người cứ cố để trở thành Buffett tiếp theo thay vì trở thành người đầu tiên (trong lĩnh vực gì đó mà họ có thể). Chẳng cần nói: "Ồ, bản năng của tôi nói X, nhưng Warren Buffett nói Y, vậy nên tôi sẽ làm việc Y" thì đầu tư cũng đã đủ khó rồi. Tôi nghĩ đây là điều rất quan trọng đối với những người vừa mới bắt đầu.

Lời khuyên thứ hai của tôi là hãy làm chủ thời gian của bạn. Không việc gì phải vội. Nhiều khi những nhà đầu tư mới bắt đầu thường quá phấn khích vì nó, và trước khi họ nghiên cứu về nó trong 6 tháng, họ đã sở hữu 20 thứ khác nhau với 95% số tiền của họ, và điều đó thật đáng sợ. Điều đó đáng sợ vì họ có thể không nghĩ nó đáng sợ. Vì thế hãy làm chủ thời gian của bạn, hãy là chính bạn. Điều đó có vẻ giống như một bài học đặc biệt sau khi ra trường, nhưng nó có tác dụng đấy.

[1] 1. GEICO: Viết tắt của The Government Employees Insurance Company, là một công ty bảo hiểm ô tô của Mỹ, được thành lập năm 1936.

[2] 2. Chỉ số octane là một trong những yếu tố quan trọng quyết định quá trình vận hành của động cơ.

[3] 3. Tom Gardner: Là một trong ba nhà sáng lập kiêm CEO đương nhiệm của The Motley Fool. Ông là tác giả của dịch vụ cung cấp bản tin đầu tư The Motley Fool Hidden Gems với mục đích tìm kiếm các công ty nhỏ có tương lai hứa hẹn để đầu tư.

[4] 1. Britney Spears (1981-): Ca sỹ nhạc pop, nhạc sỹ người Mỹ, nổi tiếng với tên gọi Công chúa nhạc Pop.

[5] 2. Lance Armstrong (1971-): Vận động viên đua xe đạp chuyên nghiệp nổi tiếng người Mỹ.

[6] 3. Mickey Rourke (1952-): Là nam diễn viên, nhà viết kịch nổi tiếng người Mỹ chuyên đóng phim hành động, kịch tính.

[7] 4. M.I.A: Là nghệ danh của họa sỹ, ca sỹ, nhạc sỹ, nhà sản xuất âm nhạc nổi tiếng người Anh sinh năm 1975, Mathangi "Maya" Arulpragasam.

[8] 5. T.I: Là nghệ danh của diễn viên, ca sỹ, nhạc sỹ, nhà sản xuất âm nhạc người Mỹ sinh năm 1980, Chifford Joseph Harris Jr., 3 The office: Là chương trình hài kịch tình huống (sitcom) có xuất xứ ở Anh, sau lan sang các nước như Mỹ, Pháp, Đức…

[9] 6. Dunder Mufflin: Tên đầy đủ là Dunder Mufflin Paper Company, Inc. là một công ty bán giấy giả tưởng trong chuỗi chương trình truyền hình The office phiên bản Mỹ, đứng đầu là Michael Scott (do Steve Carell thủ vai).

[10] 7. Chỉ số Trung bình Công nghiệp Down Jones: Là một trong ba chỉ số nhóm ngành chính của chỉ số Down Jones nói chung, thu nhập giá đóng cửa của 30 chứng khoán đại diện cho nhóm ngành tính ra giá bình quân và công bố trên Wall Street Journal từ năm 1896.

[11] 8. Goldman Sachs: Một trong số những ngân hàng đầu tư lớn nhất thế giới được thành lập năm 1869, trụ sở chính ở Manhattan, New York.

[12] 9. General Electric (hay còn gọi là GE): Tập đoàn đa quốc gia của Mỹ có trụ sở ở Connecticut. Năm 2011, GE được tạp chí Fortune xếp hạng là công ty lớn thứ 6, lợi nhuận cao thứ 14 ở Mỹ.

[13] 10. 401(k): Loại tài khoản tiết kiệm nghỉ hưu của người Mỹ.

[14] 11. Chipotle Mexican Grill: Tên công ty sở hữu chuỗi nhà hàng ở Mỹ, Anh và Canada với thu nhập thực năm 2010 là 178 triệu đô la và có 26.500 nhân viên.

[15] 12. Ngay trước khi cuộc khủng hoảng xảy ra, có hai người phụ nữ đã đứng ra thành lập công ty Audur Capital vào năm 2007, một công ty chuyên về đầu tư và tài chính theo định hình mới. Đến năm

2009, sau hơn 18 tháng hoạt động, Audur Capital là một trong số ít những công ty có lãi trong lĩnh vực tài chính của Icenland.

[16] 14. S&P 500: Chỉ số cổ phiếu bao gồm 500 loại cổ phiếu được lựa chọn từ 500 công ty có mức vốn hóa thị trường lớn nhất của Mỹ.

[17] 1. IRA (Individual Retirement Arragement): Quỹ hưu trí cá nhân. Người đi làm tự mở IRA để khi về hưu có chi phí phòng thân.

[18] 2. Hedge Fund: Là loại quỹ đầu tư có tính đại chúng thấp và không bị quản chế quá chặt. Ngược với các quỹ Hedge Fund là các quỹ có tính đại chúng cao, phần đông dân cư đều có thể tham gia đầu tư và thường được xếp vào nhóm các Quỹ tương hỗ (Mutual Funds).

[19] 3. BlackRock: Là tập đoàn quản lý đầu tư đa quốc gia của Mỹ được thành lập năm 1988. Ngày 29/9/2006, tập đoàn này đã hoàn thành việc sáp nhập với Merrill Lynch Investment Managers.

[20] 4. Cortisol: Loại hóoc-môn khiến con người hành xử thận trọng hơn.

[21] 5. Nhà đầu cơ vị thế (position trader): Dự đoán sự biến động giá và xu hướng giá cả trong tương lai, từ đó sẽ vào các vị thế thích hợp để tìm kiếm lợi nhuận. Đây là đối tượng chính mua hay sử dụng hợp đồng tương lai.

[22] 6. Hợp đồng tương lai (Future contract): Là một cam kết bằng văn bản về việc chuyển giao một tài sản cụ thể hay chứng khoán vào một ngày nào đó trong tương lai với mức giá đã thỏa thuận ở thời điểm hiện tại.

[23] 7. Băng điện báo (ticker hay ticker tape): Công cụ truyền ký hiệu chứng khoán, giá cuối cùng và số lượng chứng khoán đang được mua bán đến các nhà đầu tư trên khắp thế giới.

[24] 1. Pitch: Động tác ném bóng trong môn bóng chày, Buffett sử dụng hình ảnh này để nói về các cơ hội đầu tư

[25] 2. Thị trường con gấu (bear market): Là thị trường giảm mạnh và sâu, cổ phiếu không ngừng rớt giá. Ngược với thị trường con gấu là thị trường con bò tót (bull market). Sở dĩ người ta dùng tên con gấu và con bò tót để ám chỉ xu hướng của thị trường là vì hành động tấn công kẻ thù của chúng: Bò tót dùng sừng hất kẻ thù lên cao, còn gấu dùng chân đè kẻ thù xuống dưới.

[26] 1. Mood và Standard & Poor: Hai trong ba cơ quan xếp hạng tín dụng lớn và uy tín nhất thế giới.

[27] 1. NetJets: Khi ấy là một hãng hàng không tư nhân của Mỹ.

[28] 1. Mae West (1893 – 1980): Nữ diễn viên người Mỹ, biểu tượng quyến rũ của làng giải trí, được Viện phim ảnh Mỹ bình chọn là một trong những ngôi sao nữ vĩ đại nhất mọi thời đại.

[29] 2. Woody Allen (1935 -) (tên khai sinh là Allen Stewart Königsberg): Một đạo diễn, nhà biên kịch Mỹ nổi tiếng, từng giành 3 giải Oscar cho các hạng mục Đạo diễn xuất sắc và Kịch bản gốc.

[30] 3. Borsheim's: Tên đầy đủ là Borsheim's Fine Jewelry, là cửa hàng trang sức ở Omaha, Nebraska được thành lập năm 1870, và đã được Berkshire Hathaway mua lại từ năm 198.

[31] 4. Business Wire: Là công ty phổ biến toàn văn các thông báo, tin tức của hàng nghìn doanh nghiệp, tổ chức trên khắp thế giới tới các hãng truyền thông, các thị trường tài chính, các nhà đầu tư, các trang tin tức điện tử, các cơ sở dữ liệu và nhiều đối tượng khác. Berkshire Hathaway đã hoàn thành việc mua lại Business Wire vào ngày 1/3/2006.

[32] 1. Fonzie: Nhân vật giả tưởng trong vở hài kịch tình huống Happy Days của nhà viết kịch Henry Winkler được trình chiếu từ năm 1974 đến năm 1984.

[33] 2. J.R. Ewing: Nhân vật giả tưởng trong loạt phim truyền hình Dallas của kênh CBS được trình chiếu từ năm 1978 đến năm 1991.

[34] 3. ALF: Loạt hài kịch tình huống được trình chiếu trên NBC từ năm 1986 đến 1990.

[35] 4. Fresh Prince: Nhân vật trong loạt hài kịch tình huống được trình chiếu trên NBC từ năm 1990 đến năm 1996.

[36] 5. EMT: Viết tắt của Effective Market Theory (học thuyết thị trường hiệu quả).

[37] 1. ROE: Được tính bằng cách lấy lãi ròng sau thuế chia cho tổng giá trị vốn chủ sở hữu dựa vào bảng cân đối tài sản cuối kỳ. Về mặt lý thuyết, chỉ số ROE càng cao thì sử dụng vốn càng hiệu quả.

[38] 2. Alfred Sloan (1875-1966): Chủ tịch, CEO của tập đoàn General Motors trong nhiều năm liền.

[39] 3. Jack Welch: Cựu chủ tịch kiêm CEO của tập đoàn General Electric, được ưu ái gọi bằng cái tên "vị thuyền trưởng huyền thoại của GE" hay "hình tượng lãnh đạo".

[40] 4. Sam Walton: Được mệnh danh là ông vua bán lẻ của Mỹ, là người đã thành lập tập đoàn bán lẻ Wal-Mart.

[41] 5. Jim Sinegal: Người đồng sáng lập và là CEO của Costco, chuỗi cửa hàng bán lẻ ở Mỹ.

[42] 7. Meriwether Lewis và William Clark: Hai nhà thám hiểm dẫn đầu cuộc thám hiểm trên bộ đầu tiên của người Mỹ đến duyên hải Thái Bình Dương và ngược lại (từ năm 1804 đến 1806).

[43] 8. Captain & Tennille: Hai vợ chồng nghệ sĩ nhạc pop người Mỹ nổi tiếng với ca khúc "Love will keep us together" và "Do that to me one more time" đứng đầu bảng xếp hạng những năm 70 và 80 thế kỷ 20.

[44] 1. Grateful Dead: Nhóm nhạc rock của Mỹ được thành lập năm 1965 ở khu vực vịnh San Francisco, đứng thứ 57 trong danh sách Những nghệ sĩ vĩ đại nhất mọi thời đại do tạp chí Rolling Stone bình chọn.

[45] 2. 10-Q hay còn gọi là 10Q: Báo cáo hàng quý về tình hình hoạt động của công ty gửi Ủy ban Chứng khoán và Sàn giao dịch Mỹ.

[46] 3. Sir John Templeton (1912-2008): Nhà đầu tư giá trị người Anh, trở thành tỉ phú khi là người đi tiên phong của các nhà quỹ tương hỗ đa dạng hóa toàn cầu.

[47] 4. P/E: hệ số giá/thu nhập: Tỷ lệ phần trăm giữa thị giá một cổ phiếu và thu nhập trên một cổ phiếu. Nếu giá cổ phiếu là 60 đô la và thu nhập là 3 đô la thì hệ số P/E là 20.

[48] 5. Barron's: Tạp chí tài chính hàng đầu của Mỹ.

[49] 6. Peter Lynch: Nhà đầu tư huyền thoại của phố Wall trong những thập niên cuối thế kỷ 20.

[50] 7. EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization): là một chỉ tiêu đánh giá tỷ suất sinh lợi của doanh nghiệp. Dịch theo tiếng Việt là Lợi nhuận trước thuế, lãi vay và khấu hao.